روبرت غرين

مؤلف الكتاب الأكثر مبيعًا : كيف تمسك بزمام القوة

قوانين الطبيعة البشرية

نقلته إلى العربية : ابتسام الخضراء

العبيكان
Obeikan

قوانين الطبيعة البشرية

روبرت غرين

نقلته إلى العربية

ابتسام الخضراء

العبيكان
Obeikan

Original Title:
The Laws of Human Nature
Author: Robert Greene
Copyright © 2018 by Robert Greene
ISBN:9780525428145

Published by: VIKING, an imprint of Penguin Random House LLC
375 Hudson Street
New York, New York 10014

ح شركة العبيكان للتعليم، 1440هـ
فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر
غرين، روبرت
قوانين الطبيعة البشرية./ روبرت غرين.-ابتسام الخضراء.- الرياض، 1440هـ
776ص؛ 16.5 × 24سم.
ردمك: 4-294-509-603-978
1- سلوك الإنسان 2- علم النفس
أ. الخضراء، ابتسام (مترجم) ب. العنوان
ديوي: 15.194 1440/10391

الطبعة العربية الأولى
1441هـ/2020م

نشر وتوزيع العبيكان Obeikan
المملكة العربية السعودية - الرياض
طريق الملك فهد - مقابل برج المملكة
هاتف: 4808654 11 966+، فاكس: 4808095 11 966+
ص.ب: 67622 الرياض 11517

المحتويات

المقدمة

إذا حدث أن صادفت خُلُقًا غير عادي من اللؤم أو الغباء. فاحرص على ألا تدعه يزعجك أو يضايقك، بل اجعله يبدو مجرد إضافة تضيفها إلى معرفتك؛ مجرد حقيقة جديدة تأخذها في حسبانك عندما تدرس شخصية البشر؛ وليكن موقفك تجاهه موقف العالِم بالمعادن عندما يعثر على عينة معدنية متميزة.

آرتور شوبنهاور Arthur Schopenhauer

يتحتم علينا في مسيرة الحياة أن نتعامل مع طائفة من الناس يثيرون المشكلات في حياتنا، فيجعلونها حياة صعبة وبغيضة، وربما كان بعض هؤلاء قادة أو رؤساء لنا، وربما كان بعضهم زملاء لنا [في الدراسة أو في العمل]، وربما كان بعضهم أصدقاء لنا، وقد يكونون عدوانيين، أو عدوانيين غير فاعلين؛ إلا أنهم بصورة عامة بارعون في التلاعب بعواطفنا، وغالبًا ما يظهرون بصورة ساحرة، تملؤهم ثقة متجددة؛ فنراهم يجيشون بالأفكار والحماسة، ولا نلبث أن نقع في سحرهم؛ لكننا بعد فوات الأوان نكتشف أن ثقتهم كانت ثقة غير عقلانية، وأن أفكارهم لم تكن إلا أفكارًا طائشة؛ فإذا كانوا من الزملاء فلعلهم يخربون عملنا أو حياتنا المهنية بما يكتمونه من حسد لنا؛ فتراهم يتوقون إلى سقوطنا، أو ربما كانوا زملاء، أو أُجَراء، ونجزع عندما نكتشف أنهم يعملون لمصلحتهم وحسب، ويستخدموننا مواطئ قدم لبلوغ أهدافهم.

ولا مفر في هذه الحالات من أن نؤخذ على حين غرة؛ لعدم توقعنا ذلك السلوك منهم، وغالبًا ما يصفعنا أصحاب هذه الأنماط بقصص ملفقة متقنة، يبررون بها تصرفاتهم؛ أو نراهم يلقون باللوم على كبش فداء سهل تناوله؛ إنهم يتقنون إيقاعنا في الارتباك،

فيستدرجوننا إلى مسرحية يتحكمون هم بها، ولعلنا نعترض أو نغضب، لكننا في آخر المطاف نشعر بالعجز؛ فقد وقع الضرر. وبعد حين، يدخل فرد آخر من أصحاب هذه الأنماط في حياتنا، فتتكرر القصة نفسها مرة أخرى.

وكثيرًا ما ينتابنا إحساس مشابه، بالارتباك والعجز عندما ننظر في أنفسنا وسلوكياتنا؛ فعلى سبيل المثال: نتفوه بكلمات فجائية، نسيء بها إلى رئيسنا أو زميلنا أو صديقنا، ولسنا متيقنين من سبب خروجها من شفاهنا؛ إلا أننا نصاب بالإحباط عندما نجد أن شيئًا من الغضب والتوتر قد تسرَّب من داخلنا بطريقة نندم عليها، أو لعلنا نلقي بثقلنا متحمسين لمشروع ما أو مخطط ما، ولا نلبث أن ندرك أن ذلك كان محض حماقة، وكان هدرًا ذريعًا للوقت، أو لعل أحدهم شغفنا حبًّا، وكان ذلك الإنسان من النوع غير المناسب لنا ألبتة، ونحن نعلم ذلك، إلا أننا لا نستطيع تخليص أنفسنا من حبائل حبه، ونتساءل: ما الذي جرى لنا؟!

ففي هذه الحالات، نكتشف أننا نسقط في نماذج من سلوكيات التدمير الذاتي، وهي سلوكيات يبدو أننا لا نتحكم بها، فيبدو الأمر كما لو أننا نأوي شخصًا غريبًا داخلنا، كأنه جنيٌّ صغير يعمل مستقلًّا عن قوة إرادتنا، ويدفعنا إلى القيام بالأمور الخاطئة، وهذا المتطفل الذي يسكن داخلَنا غريبُ الأطوار، أو هو على الأقل ذو أطوار أغرب مما نظنه في أنفسنا.

وما يمكننا قوله في هذين الأمرين - التصرفات البشعة للآخرين، وسلوكياتنا المفاجئة بين الفينة والأخرى - هو أننا لا نملك أدنى فكرة عن السبب الذي أدى إليهما، وربما نلجأ إلى تفسيرات بسيطة من قبيل: «ذلك إنسان شرير، إنه معتلٌّ اجتماعيًّا»، أو «أصابني خطبٌ ما؛ لم أكن على طبيعتي»، إلا أن هذه الأوصاف التي تخفف عنا، لا تمكِّننا من فهم أي شيء، ولا تمنع تلك المشكلات من الحدوث مجددًا، والحق أننا نحن البشر نعيش حياة سطحية، ونستجيب بعواطفنا إلى ما يقوله الآخرون ويفعلونه؛ فنحن نبني آراءنا عنهم، وعن أنفسنا، بطريقة مبسطة، ونركَن إلى إقناع أنفسنا بأسهل قصة يمكن أن تلائمنا.

لكن ماذا لو قمنا بالغوص تحت السطح، لنسبر الأعماق في داخلنا، ونقترب من الجذور الحقيقية لأسباب سلوكيات الناس؟ وماذا لو استطعنا فهم السبب الذي يجعل بعض الناس حسَّادًا يحاولون تخريب أعمالنا، أو السبب الذي يجعل آخرين يتصورون بثقة فاسدة بأنهم أنبياء معصومون؟ وماذا لو فهمنا بحقٍّ السببَ الذي يجعل الناس يتصرفون فجأة بلا عقلانية، فيكشفون عن جانب مظلم من شخصيتهم، والسببَ الذي يجعلهم مستعدين دائمًا لتبرير سلوكياتهم، والسببَ الذي يجعلنا باستمرار نقود أنفسنا إلى مخاطبة أسوأ ما فينا؟ وماذا لو استطعنا النظر عميقًا في داخلنا، واستطعنا الحكم على شخصيات الناس؛ متجنبين الأُجَراء السيئين، والعلاقات الشخصية التي تسبب لنا كثيرًا من الضرر العاطفي.

فلو أننا فهمنا بحقٍّ جذور سلوكيات البشر، حينها سنصعب على أصحاب الأنماط المدمرة الاستمرار بالإفلات بأعمالهم بلا حساب، ولن نُفتَن ونُضلَّل بسهولة، وسنكون قادرين على إحباط مناوراتهم البغيضة المراوغة، ورؤية ما كتب بين سطور قصصهم الملفقة، ولن ندع أنفسنا تنجر إلى مسرحياتهم؛ لعلمنا المسبق بأنهم يعتمدون على اهتمامنا بهم للسيطرة علينا. وفي آخر المطاف سنسلبهم قوتهم، بوساطة قدرتنا على النظر في أعماق شخصيتهم.

والأمر مشابه في أنفسنا نحن؛ فماذا لو أمعنَّا النظر في داخلنا لنرى مصدر عواطفنا المزعجة، والسببَ الذي يجعلها تقود سلوكنا، وغالبًا ما يكون ذلك بخلاف رغبتنا؟ وماذا لو استطعنا أن نفهم السبب في أننا نشتهي مكرهين ما يملكه الآخرون، أو نفهم السبب في أننا نتعلق بشدة بجماعة إلى درجة تجعلنا نحتقر من هو خارجها؟ وماذا لو اكتشفنا ما يجعلنا نكذب في بيان طبيعتنا [للآخرين]، أو اكتشفنا ما يجعلنا نصرف الناس عنا بلا قصد منا؟

إن قدرتنا على أن نفهم بوضوح أن الغريب الساكن في داخلنا سيساعدنا على إدراك أنه ليس غريبًا على الإطلاق؛ بل هو جزء من أنفسنا؛ وإدراك أننا أكثر غموضًا وتعقيدًا ومدعاةً للاهتمام مما كنا نتصور، وبهذا الإدراك سنستطيع تحطيم الأنماط السلبية في حياتنا، وسنتوقف عن اختلاق الأعذار لأنفسنا، وسنتحكم بصورة أفضل بما نفعله وبما يحدث لنا.

فإذا امتلكنا هذه الرؤية الواضحة نحو أنفسنا ونحو الآخرين، فبإمكاننا تغيير مسار حياتنا بطرق شتى؛ إلا أننا يجب أولًا أن نجلو مفهومًا شائعًا وخاطئًا؛ في أننا نميل إلى التفكير في سلوكياتنا وكأنها ناشئة في معظمها عن وعي وإرادة، ومع أنه يروِّعنا أن نتصور أننا لا نتحكم دائمًا بما نفعله، لكن ذلك هو الواقع حقيقةً. فنحن عرضةٌ لقوًى في أعماقنا تقود سلوكياتنا، وتعمل في مستوًى دون مستوى إدراكنا، ونرى نتائج ذلك (في أفكارنا، وطباعنا، وتصرفاتنا)، لكننا نكاد لا نعرف ما يحرِّك فعليًّا عواطفنا، ويجبرنا على التصرف بطريقة معينة.

ولننظر في غضبنا على سبيل المثال؛ فعادة ما نرى أن من أجَّج فينا هذه العاطفة فردٌ من الناس، أو جماعة، لكننا لو كنا صادقين مع أنفسنا، وحفرنا في أعماقنا فإننا سنجد أن ما يشعل غضبنا، أو إحباطنا، له جذور ضاربة في العمق؛ فقد يكون أمرًا من طفولتنا، أو قد يكون جملة من ظروف معينة، وبوسعنا الكشف عن أنماط مميزة عندما نتفكر: نحن نغضب إذا حدث هذا الأمر أو ذاك، لكننا في اللحظة التي نشعر فيها بالغضب لا يمكننا التفكر ولا التعقل، وكل ما نفعله هو ركوب عاطفتنا وتوزيع الاتهامات [على من حولنا]، وبمقدورنا أن نقول الشيء نفسه عن عواطف كثيرة نشعر بها؛ فنرى أنماطًا محددة من الأحداث تُضرِم فجأة فينا الثقة، أو انعدام الأمان، أو القلق، أو الانجذاب إلى إنسان بعينه، أو الرغبة في لفت الانتباه.

ولندعُ هذه المجموعة من القوى التي تدفعنا وتجذبنا من الأعماق في داخلنا باسم: الطبيعة البشرية، وتنبع الطبيعة البشرية من خطوط اتصال خاصة داخل الدماغ، ومن طريقة تنظيم الجهاز العصبي، ومن طريقة معالجة البشر لعواطفهم؛ وجميع ذلك ينمو ويظهر في مسيرة خمسة ملايين سنة أو نحو ذلك من تطور النوع البشري [وفقًا لنظرية التطور والارتقاء في الكائنات الحية]، ولنا أن نعزو كثيرًا من تفاصيل طبيعتنا إلى الطريقة الفريدة التي تطور بها النوع البشري ليكفل بقاء هذا الكائن الاجتماعي؛ فتعلَّم التعاون مع الآخرين، وتعلَّم تنسيق تصرفاته مع المجموعة بمستوًى رفيع، وتعلَّم إنشاء صور بديعة في التواصل، وتعلَّم طرقًا للمحافظة على قواعد المجموعة، وهذا التطور المبكر يعيش داخلنا، ويستمر في تحديد سلوكياتنا، حتى في العالم الحديث المتطور الذي نعيش فيه.

ولنضرب مثالًا على ذلك في تطور العواطف البشرية؛ فقد كان أسلاف البشر الأوائل يعتمدون على قدرتهم في التواصل فيما بينهم بصورة جيدة؛ قبل اختراع اللغة، فنشأت عندهم عواطف جديدة ومعقدة؛ من: الفرح، والخجل، والعرفان، والغيرة، والاستياء؛ ونحو ذلك، وكان من الممكن قراءة علامات على هذه العواطف من وجوههم مباشرة، فتنتقل أمزجتهم بسرعة وفعالية، وأصبحوا شديدي التأثر بعواطف الآخرين؛ لتكون تلك طريقتهم في ربط الجماعة بعضها ببعض ربطًا محكمًا؛ ليتشاركوا أفراحهم وأتراحهم، أو ليبقوا متحدين في وجه الخطر.

وحتى يومنا هذا، ما زلنا -نحن البشر- سريعي التأثر بطباع الآخرين من حولنا وعواطفهم التي تفرض علينا جميع أصناف السلوكيات التي نقوم بها؛ فنحن بلا وعي منا نقوم بتقليد الآخرين، ونشتهي ما يملكونه، وننجرف سريعًا إلى مشاعر الغضب والسخط، ونحن نتصور أننا إنما نتصرف بمحض إرادتنا الحرة؛ دون أن ندرك كم تؤثر حساسيتنا العميقة تجاه عواطف الآخرين في الجماعة؛ في أفعالنا، وفي استجابتنا لتلك العواطف.

ويمكننا أن نشير إلى قوًى أخرى من هذا النوع، نشأت من هذا الماضي العميق، وهي أيضًا تصوغ سلوكياتنا اليومية؛ فمثال ذلك أننا نرى أن حاجتنا إلى تصنيف أنفسنا باستمرار، وقياس قيمتنا الذاتية عن طريق مكانتنا هي خصلة مميزة في ثقافات الصيد وجمع الثمار [في كائنات أشباه البشر الأولى]، وهي الخصلة التي تجعلنا نقسِّم الناس بين مقربين وغرباء، ولنا أن نضيف إلى هذه الصفات البدائية حاجتنا إلى وضع الأقنعة [التخفي بالمظاهر]؛ لإخفاء أي سلوك تستنكره القبيلة؛ فيؤدي ذلك بنا إلى نسج شخصية خبيئة، تقوم على جميع الرغبات المكتومة التي نكبتها، وقد فهم أسلافنا هذه الشخصية الخبيئة وخطورتها، وتصوروا أنها ناشئة من أرواح وشياطين لا بد من طردها، أما نحن فنعتمد على أسطورة أخرى تقول: «لقد أصابني خطب ما».

وعندما تصل هذه القوة البدائية، أو التيار البدائي، في داخلنا إلى مستوى الوعي يكون علينا أن نستجيب لها، وعادة ما نقوم بذلك بالاعتماد على روحنا الفردية وظروفنا، ونفسرها عادة بصورة سطحية دون فهمها حق الفهم؛ ونتيجةً للطريقة المتقنة التي تطورنا بها فإن عدد هذه القوى في الطبيعة البشرية محدود، وهي تؤدي إلى السلوكيات

التي ذكرناها آنفًا؛ فنذكر منها مثلًا: الحسد، وهوس العظمة، واللاعقلانية، وقصر النظر، والمشاكلة، والعدوانية، والعدوانية اللافاعلة [المستترة].

وعلى مر آلاف السنين كان قدرنا أن نتلمس طريقنا غالبًا في الشخصيات الخبيئة إذا أردنا فهم أنفسنا وطبيعتنا الخاصة، وأي علامات على طبيعتنا البدائية نجدها تؤلمنا بعمق، فيكون ذلك شيئًا ننكره ونكبته، لقد قمنا بستر الدوافع المكتومة بجميع أصناف الأعذار والمبررات، فكان من السهل على بعضنا الإفلات بسلوكيات بغيضة للغاية، لكننا في النهاية وصلنا إلى نقطة أصبح بإمكاننا فيها أن نتغلب على صدودنا عن حقيقة ما نحن عليه؛ وذلك عن طريق قدر كبير من المعرفة جمعناه اليوم عن الطبيعة البشرية.

فبوسعنا الاستفادة من أبحاث ضخمة في علم النفس تكدست في المئة السنة السابقة؛ ومنها دراسات مفصلة عن الطفولة وأثر نشأتنا المبكرة (كتب في ذلك: ميلاني كلاين Melanie Klein، وجون بولبي John Bowlby، ودونالد وينيكوت Donald Winnicott)، بالإضافة إلى مؤلفات عن جذور النرجسية (كتب في ذلك: هاينز كوهت Heinz Kohut)، والجوانب الخبيئة في شخصيتنا (كتب في ذلك: كارل يونغ Carl Jung)، وجذور التعاطف (كتب في ذلك: سيمون كوهين Simon Baron– Cohen)، وتنظيم عواطفنا (كتب في ذلك: بول إكمان Paul Ekman).

ويمكننا اليوم قطف ثمار المنجزات الكثيرة في شتى العلوم التي تعيننا في فهم ذاتنا من خلال الدراسات على الدماغ، (كتب في ذلك: أنطونيو داماسيو Antonio Damasio، وجوزيف ليدوكس Joseph E. LeDoux)، والدراسات على بنيتنا البيولوجية الفريدة (كتب في ذلك: إدوارد ويلسون Edward O. Wilson)، والدراسات على العلاقة بين الجسم والعقل (كتب في ذلك: راما شاندران V. S. Ramachandran)، والدراسات على حيوانات الرئيسات (كتب في ذلك: فرانز ديفال Frans de Waal)، وعلى أهل الصيد وجمع الثمار (كتب في ذلك: جاريد دياموند Jared Diamond)، والدراسات على سلوكياتنا في الاقتصاد (كتب في ذلك: دانيال كانيمان Daniel Kahneman)، والدراسات على كيفية تصرفنا في الجماعات (كتب في ذلك: ويلفريد بيون Wilfred Bion، وإيليوت أرونسون Elliot Aronson).

ويمكننا أن نضم في هذه القائمة أيضًا مؤلفات بعض الفلاسفة (مثل: آرتور شوبنهاور Arthur Schopenhauer، وفريدريك نيتشه Friedrich Nietzsche، وخوسيه غاست José Ortega y Gasset)؛ الذين أضاؤوا جوانب كثيرة جدًّا من الطبيعة البشرية، ونضيف أيضًا رؤى الروائيين (مثل: جورج إيليوت George Eliot، وهنري جيمس Henry James، ورالف إيليسون Ralph Ellison)؛ الذين كثيرًا ما كانوا ذوي حس مرهف بالأجزاء غير الظاهرة من سلوكياتنا، وفي نهاية هذه القائمة، يمكننا أن نضيف مكتبة السير الذاتية التي تتوسع اليوم بسرعة؛ فهي تكشف لنا عن الطبيعة البشرية في أعماقها وفي أفعالها.

فهذا الكتاب محاولة لضم هذا المستودع الهائل من المعرفة والأفكار بعضه إلى بعض، ومن فروع مختلفة (راجع المصادر الرئيسة في مسرد المراجع)، فيجمع تلك القطع معًا لينشئ دليلًا توجيهيًّا دقيقًا للطبيعة البشرية، مرتكزًا على البيِّنة والبرهان، لا على وجهات نظر معينة أو أحكام أخلاقية، والكتاب تقييم واقعي قاسٍ لنوعنا البشري، فهو يقوم بتشريح طبيعتنا؛ بهدف أن تكون أفعالنا ناتجة عن المزيد من الوعي.

ولك أن تعد كتاب (قوانين الطبيعة البشرية) أشبه بكتاب لفك التعمية [فك التشفير] عن سلوكيات الناس (المألوفة، والغريبة، والمدمرة) ومن أي نوع كان، ويعالج كل فصل من فصول الكتاب جانبًا محددًا، أو قانونًا بعينه، من الطبيعة البشرية، ويمكننا أن ندعوها قوانين؛ من حيث إنه بتأثير هذه القوى الأولية نميل نحن البشر إلى الاستجابة بطرق يمكن توقعها بصورة نسبية، وكل فصل له قصته عن فرد رمزي، أو أفراد رمزيين، تشرح لنا قانون ذلك الفصل (بصورة إيجابية أو سلبية)، وتضاف إليها أفكار وأساليب تبين لك كيفية معاملتك نفسك والآخرين عندما تكون واقعًا تحت تأثير هذا القانون، وينتهي كل فصل بفقرة تبين كيفية تحويل هذه القوة البشرية الأساسية إلى شيء إيجابي مثمر، بحيث لا نعود عبيدًا لا حول لهم أمام الطبيعة البشرية؛ بل نصبح قادرين على تحويلها بفاعلية.

وقد يغويك أن تتصور أن هذه المعرفة عتيقة الطراز إلى حدٍّ ما؛ فلعلك تقول بعد كل ما ذكرنا: نحن اليوم متطورون جدًّا، ومتقدمون في باع التكنولوجيا، وأصبحنا في غاية التقدمية والتوعية؛ ولقد ابتعدنا كثيرًا عن جذورنا البدائية؛ ونحن في طور إعادة كتابة طبيعتنا، لكن الواقع يقضي بأن الحقيقة خلاف ذلك؛ فلم يسبق لنا أن كنا خاضعين

للطبيعة البشرية، وما فيها من قوة كامنة مدمرة، أكثر منا اليوم، وإذا تجاهلنا هذا الواقع فنحن نخاطر بحياتنا.

فانظر كيف تضاعفت نفوذية عواطفنا في وسائل التواصل الاجتماعي [في مواقع الشابكة (الإنترنت)]، حيث تجتاحنا انطباعات سريعة، وحيث يستطيع أصحاب المكر استغلالنا والتحكم بنا، وانظر في العدوانية التي أضحت تتكشف بصراحة في العالم الافتراضي [عالم الشابكة (الإنترنت)]، حيث يكون من السهل جدًّا الخروج من الجوانب المخبوءة عندنا بلا عواقب تذكر، ولاحظ كيف أصبحت ميولنا لمقارنة أنفسنا بالآخرين، والشعور بالحسد تجاههم، والسعي إلى الوصول إلى مكانة معينة بلفت الانتباه، كيف أصبحت هذه الميول أكثر شدة عندما غدونا نستطيع التواصل بسرعة بالغة مع عدد كبير جدًّا من الناس. وأخيرًا، انظر في نزعاتنا القبلية، وكيف وجدت اليوم وسيلتها المثالية لتفعل فعلها؛ ففي وسعنا أن نجد مجموعة ننتمي إليها، ونغذي آراءنا القبلية في حجرة افتراضية لترجيع الصدى، ونضفي على الغرباء صفات الشر؛ فيؤول الأمر إلى ترويع الناس عامة، لقد ازدادت بشدة احتمالات الفوضى الناشئة من الجانب البدائي في طبيعتنا.

إن الأمر بسيط: فالطبيعة البشرية أقوى من أي فرد، وأقوى من أي مؤسسة، وأقوى من أي اختراع تكنولوجي، وينتهي الأمر بها إلى أنها تصوغ ما ننشئه لإمعان النظر فيها وفي جذورها البدائية، إنها تحركنا هنا وهناك، وكأننا بيادق بين أصابعها.

وإذا تجاهلت قوانينها فأنت تعرض نفسك للخطر، فرفضك الانصياع للطبيعة البشرية يعني ببساطة أنك تلقي بنفسك في مشكلات لا قِبَل لك بها، بالإضافة إلى ما ستعانيه من مشاعر الارتباك والعجز.

لقد كُتِب كتاب (قوانين الطبيعة البشرية) ليجعلك منغمسًا في جميع جوانب السلوكيات البشرية، مع إيضاح أسبابها الجذرية لك، فإذا أرخيت له العنان، فسيغير من طريقة فهمك للناس تغييرًا جذريًّا، وسيغير نهجك في التعامل معهم تمامًا، زد على ذلك أنه سيغير في نظرتك إلى نفسك، وسيحقق لك الكتاب هذه التغييرات في إطارها الصحيح بالطرق الآتية:

أولًا: ستعمل هذه القوانين على تحويلك إلى إنسان أكثر هدوءًا، وأكثر بعدًا في نظرك وأنت تراقب الناس، وسيساعدك في التحرر من جميع المسرحيات العاطفية التي تستنزفك بلا أي داعٍ.

إن وجودك مع الناس يحرك فيك مشاعر قلق وريبة تتصل بكيفية فهم الآخرين لك، وعندما تأتيك هذه المشاعر، يغدو من الصعب جدًّا أن تراقب الناس وأنت منشغل بمشاعرك الخاصة، فيصعب عليك تقييم ما يفعلونه وما يقولونه تجاهك شخصيًّا؛ فتُراك تقول: هل يحبونني أم يكرهونني؟ وستساعدك قوانين الكتاب على تجنب الوقوع في هذه المزالق؛ بجعلك تدرك أن الناس يتعاملون -بشكل عام- مع العواطف والقضايا ذات الجذور العميقة، وتكونت لديهم بعض الرغبات، وعانوا بعض الانتكاسات، قبل أن يقابلوك بسنوات وعقود. ومررت أنت في طريق حياتهم في لحظة معينة لتكون هدفًا سهلًا يصبون عليه غضبهم أو إحباطهم، فتراهم يلبسونك خصالًا معينة يريدون رؤيتها فيك، وهي على الأغلب خصال لا تمت إليك بصلة بصفتك الفردية.

ويجب ألا يزعجك ذلك؛ بل ينبغي أن يحررك، فسيعلمك هذا الكتاب ألا تنظر نظرة شخصية إلى ما يلمحونه لك بتعليقاتهم، أو ما يبدونه لك من فتور، أو ما يظهرونه من استفزاز لك، وكلما ازددت إدراكًا لذلك سهلت عليك الاستجابة برغبتك في فهم أسباب سلوكياتهم، لا الاستجابة بعواطف تنتابك. وستشعر في هذه العملية بأنك أصبحت أكثر سكينة من ذي قبل، وكلما ترسخ فيك ذلك، قلَّ ميلك إلى تأنيب الناس والحكم عليهم؛ وبدلًا من ذلك سوف تتقبلهم، وتتقبل ما يخرج منهم، فتعدُّه جزءًا من الطبيعة البشرية، وسيزداد حب الناس لك بصورة كبيرة عندما يحسون منك هذا الموقف المتسامح.

ثانيًا: ستجعلك هذه القوانين تتقن تفسير الإشارات التي يصدرها الناس باستمرار، مما يمنحك قدرة كبيرة على الحكم على شخصياتهم.

فعندما نسلط انتباهنا على سلوكيات الناس في الأحوال العادية، نسارع إلى وضع تصرفاتهم في تصنيفات، ونندفع إلى تسجيل استنتاجاتنا، ونكتفي بالحكم الذي يناسب تصوراتنا السابقة؛ أو نقبل منهم تفسيراتهم التي تخدم مصالحهم الذاتية، وستخلِّصك قوانيننا من هذه العادة، بأن نوضح لك سهولة الوقوع في تفسير خاطئ للناس، ونبين

لك الدرجة التي يبلغها تضليل الانطباعات الأولى، وبذلك سوف تتمهل في نفسك، وتنزع الثقة من حكمك الأولي، وتدرب نفسك على تحليل ما تراه.

وستفكر في إطار الأضداد، فعندما يكشف الناس عن بعض الخصال مجاهرين بها -من قبيل الثقة أو فرط الذكورة- فإنهم غالبًا ما يخفون الحقيقة المضادة؛ فستدرك أن الناس يدأبون على مراءاة بعضهم بعضًا، فيظهرون بأنهم تقدميون وأطهار إمعانًا في إخفاء شخصيتهم الخبيئة، وسترى علامات هذه الشخصية الخبيئة تتوضح في شؤون الحياة اليومية، وإذا قام الناس بتصرف بدا بخلاف شخصيتهم، فستسجل ملاحظة تقول فيها ما يبدو غالبًا بخلاف الشخصية، يكون فعليًّا أقرب إلى الشخصية الحقيقية؛ فإذا كان الناس في جوهرهم كسالى أو حمقى فإنهم يتركون إشارات على ذلك في أدق التفاصيل؛ وبإمكانك التقاطها بسهولة قبل أن تؤذيك سلوكياتهم، وقدرتك على قياس القيمة الحقيقية للناس، ومقدار إخلاصهم ونبل ضمائرهم، تعد واحدة من أهم المهارات التي يمكن أن تحوزها، فهي تساعدك على تجنب السيئين من الأجراء، والشركاء، وممن يمكن أن يكون لهم علاقة بك؛ وكان من الممكن أن يحولوا حياتك إلى جحيم.

ثالثًا: ستمنحك هذه القوانين القوة لتتحمل أصحاب الأنماط السامة وتتفوق عليهم؛ أولئك الذين لا مناص من أن يعترضوا طريقك، والذين يجنحون إلى التسبب بضرر عاطفي لك يدوم طويلًا.

فالعدوانيون، والحساد، وأصحاب المكر من الناس، لا يعلنون عادةً عن أنفسهم كغيرهم؛ بل هم تعلموا الظهور بمظهر آسر في اللقاءات الأولى؛ فنراهم يستخدمون الإطراء ووسائل أخرى لتجريدنا من أسلحتنا. وعندما يفاجئوننا بالسلوك القبيح، نشعر بخيانتهم، وغضبنا وعجزنا. إنهم ينشئون فينا ضغوطًا مستمرة، ويعلمون أنهم إنما يرهقون عقولنا بحضورهم، ويزيدون المشقة علينا في التفكير تفكيرًا سويًّا أو بعيدَ النظر.

وستعلمك القوانين كيف تتعرف أصحاب هذه الأنماط مسبقًا؛ وهو أعظم ما تدافع به عن نفسك في وجههم؛ فإما أنك ستبتعد عنهم، أو أنك بتوقعك أفعالهم المخادعة لن تصيبك الصدمة منهم، وبذلك ستكون أكثر قدرة على المحافظة على توازنك العاطفي،

وسوف تتعلم كيف تبين لهم ضِعَتهم، وتعنى بنقاط ضعفهم الواضحة، ومخاوفهم الكامنة وراء صخبهم ووعيدهم، ولن تقع في حبائل أكاذيبهم، وبذلك سوف تبطل مفعول الترهيب الذي يعتمدون عليه، وستسخر من قصصهم الكاذبة، وستضع تفسيرات لسلوكياتهم الأنانية، وستغيظهم قدرتك على البقاء هادئًا، وغالبًا ما يدفعهم غيظهم إلى التمادي وارتكاب الأخطاء.

وبدلًا من أن تترنح في هذه المواجهات، لعلك ترى فيهم فرصتك في صقل مهاراتك في ضبط النفس؛ فتزداد صلابة على صلابة، فتفوقك بالحيلة على واحد فقط من أصحاب هذه الأنماط سيعطيك جرعة كبيرة من الثقة تمكنك من التعامل مع أسوأ ما في الطبيعة البشرية.

رابعًا: ستعلمك هذه القوانين الأسس الصحيحة لتحريك الناس والتأثير فيهم، مما يسهل عليك مسيرة حياتك.

فعندما نواجه معارضة لأفكارنا أو خططنا فإننا عادة لا نفتأ نحاول تغيير عقول الناس بصورة مباشرة؛ بالمجادلة، والوعظ، والتملق؛ وكل ذلك يجعلهم أكثر توجسًا وحذرًا منا، فستعلمك هذه القوانين أن الناس بطبيعتهم عنيدون، يقاومون تأثير الآخرين. وأي محاولة لك في هذا الصدد، يجب أن تبدأها بتخفيف معارضتهم، وإياك أن تغذي توجساتهم بلا قصد، فستدرب نفسك على استشفاف مخاوفهم، وستدرب نفسك على عدم إثارتهم مطلقًا بلا قصد، وسيكون عليك التفكير في شيء من مصلحتهم الذاتية، والرأي الشخصي الذي هم بحاجة إلى التثبت منه.

وبفهمك نفوذية العواطف، ستتعلم أن معظم الوسائل الفعالة في التأثير إنما تكمن في تغيير طباعك ومواقفك؛ فالناس يستجيبون لطاقتك وسلوكك، أكثر من استجابتهم لكلماتك، وستتخلص من أي توجسات من جانبك؛ وبدلًا من ذلك سيكون شعورك بالاسترخاء والاهتمام بصدق بالشخص الآخر ذا أثر إيجابي ومريح لك، وستتعلم أنك لتكون ربان الدفة، فإن أفضل طريقة لتحريك الناس في الاتجاه الذي تريده، تكمن في ضبطك الأسلوب الصحيح لمواقفك، وتعاطفك، وأخلاقيات عملك.

خامسًا: ستجعلك هذه القوانين تدرك الأثر العميق لفعل قوى الطبيعة البشرية فيك، مما يعطيك القوة على تغيير الأنماط السلبية عندك.

عندما نقرأ في الخصائص المكتومة في الطبيعة البشرية، أو نسمع عنها، فإن استجابتنا الطبيعية لها تكون في استثناء أنفسنا، فنحن نرى دائمًا الآخرين يتصفون بصفات: النرجسية، أو اللاعقلانية، أو الحسد، أو هوس العظمة، أو العدوانية، أو العدوانية اللافاعلة؛ ففي جميع الأحوال تقريبًا نرى في أنفسنا أفضل السرائر والنوايا؛ وإذا سلكنا مسالك الضلالة فذلك ذنب الظروف، أو ذنب الناس الذين يجبروننا على الاستجابة بصورة سلبية.

وستجعلك هذه القوانين تتوقف نهائيًّا عن عملية تضليل الذات هذه، لقد جُبِلنا جميعًا من طينة واحدة، وتخامرنا جميعًا النزعات نفسها، وحالما تدرك ذلك ستزداد قوتك في التغلب على هذه الصفات السلبية الكامنة داخلك، وستقوم بسبر دوافعك الخاصة، وتنظر في شخصيتك الخبيئة، وتكون على بينة من ميولك العدوانية المستترة، وسيسهل عليك ذلك أن تكتشفها عند الآخرين.

وستصبح أكثر تواضعًا، لإدراكك بأنك لست أسمى من الآخرين بالطريقة التي كنت تتصورها، ولن يجعلك ذلك تشعر بالذنب، أو تنوء بحمل عبء ثقيل؛ بسبب وعيك الذاتي؛ بل الأمر على خلاف ذلك تمامًا؛ فسوف تتقبل نفسك فردًا كاملًا، فيه الخير وفيه الشر، وستنسى صورتك الذاتية المزيفة التي تصورك بأنك إنسان طاهر أو مثلٌ أعلى، وستشعر بأنك تحررت من الرياء، وأصبحت حرًّا في أن تكون ما أنت عليه بصورة أكبر، وسينجذب الناس إلى هذه الخصلة فيك.

سادسًا: ستجعلك هذه القوانين فردًا أكثر تعاطفًا، وتنشئ روابط عميقة صالحة مع الناس من حولك.

يولد البشر وعندهم إمكانيات ضخمة لفهم الناس؛ على مستويات ليست فكرية وحسب، وتلك قوة نشأت عند أسلاف البشر الأوائل، تعلموا فيها كيفية الحدس بطباع ومشاعر الآخرين، عن طريق النظر بمنظور الآخرين.

فستوجهك هذه القوانين إلى كيفية إخراج هذه القوة الكامنة، وإيصالها إلى أعلى درجاتها الممكنة. وستتعلم كيف تعزل رويدًا رويدًا أحاديثك الداخلية المستمرة، لتستمع [إلى ما حولك] بإنصات أكبر، وسوف تدرب نفسك على تمثُّل وجهة نظر الآخرين؛ بأفضل ما في وسعك، وستستخدم تصوراتك وخبراتك لتساعدك في الشعور بما قد يشعر به الآخرون، فإذا كانوا يتحدثون عن شيء مؤلم فستستعين بلحظاتك المؤلمة الخاصة لتكون على مثالهم، ولن تعتمد على الحدس وحده، بل ستقوم بتحليل المعلومات التي تلتقطها في هذا الأسلوب من التعاطف؛ فتفوز بالآراء الثاقبة، وستدأب باستمرار على التنقل بين التعاطف والتحليل، فتقوم بالتحديث الدائم لما تلاحظه، وتزيد قدرتك على النظر إلى العالم بأعينهم، وستحس بإحساس طبيعي برابطة بينك وبين الآخرين، تنشأ من هذه الممارسة.

وستحتاج إلى درجة من التواضع في هذه العملية، ولن تعلم مطلقًا ما يفكر فيه الناس بالضبط، وقد ترتكب الأخطاء بسهولة؛ لذا عليك ألا تندفع إلى إصدار الأحكام؛ بل تبقي نفسك *منفتحًا* على تعلم المزيد عنهم؛ فالناس أكثر تعقيدًا مما *تتصوره*، وغايتك ببساطة هي رؤية وجهة نظرهم بصورة أفضل، ومع تقدمك في هذه العملية تصبح [هذه المهارة] كأنها عضلة من عضلاتك تتقوى بالتمرين.

وغرسك لهذا التعاطف ستكون له فوائد جمة؛ فجميعنا مغترٌّ بذاته، حبيس عالمه الخاص؛ وستكون هذه خبرةً للعلاج والتحرر، تخرجنا من داخل أنفسنا إلى عالم الآخرين، وهذا ما يجذبنا إلى التصوير أو إلى أي شيء من الخيال، فيدخلنا في عقول وأفكار أناس يختلفون كل الاختلاف عنا؛ وبهذه الممارسة ستتغير طريقتك في التفكير تمامًا؛ إنك تدرب نفسك على تجاوز الأفكار المسبقة، لتعيش اللحظات في وقتها، وتعدِّل أفكارك عن الناس باستمرار، وستجد أن هذه السلاسة ستؤثر في كيفية معالجتك للمشكلات بصورة عامة، وستجد نفسك تستمتع بإمكانيات مختلفة، بتبنيك وجهات نظر بديلة. وهذا هو جوهر التفكير الإبداعي.

وأخيرًا ستغير هذه القوانين في نظرتك إلى قدراتك الخاصة، فتجعلك تدرك النفس العالية المثالية داخلك، التي تريد لها الظهور.

فبوسعنا القول: إننا نحن البشر لدينا نفسان متضادتان داخلنا؛ إحداهما دنيئة والأخرى سامية، والنفس الدنيئة تنزع إلى القوة، فدوافعها تجذبنا إلى الدناءة بالاستجابة العاطفية والمواقف الدفاعية [المتوجسة]، وتجعلنا نشعر بأننا صالحون بذاتنا ونتفوق على غيرنا، وتجعلنا ننتهز الملذات والملهيات العاجلة، فنسير دائمًا في الطريق الأسهل، وهي تغرينا باعتناق أفكار الآخرين، فنضيع في الجماعة.

ونشعر بدوافع النفس السامية عندما ننسحب من أنفسنا، ونرغب في الاتصال بعمق أكبر مع الآخرين، وننغمس بعقولنا في عملنا، ونفكر بدلًا من أن نستجيب، ونسير في طريقنا الخاص بنا في الحياة، ونكتشف ما يجعل واحدَنا فريدًا بذاته.

والنفس الدنيئة أقرب إلى الجانب الحيواني وجانب الاستجابة [برد الفعل] في طبيعتنا، وهي النفس التي ننزلق إليها بسهولة، أما النفس السامية فهي أقرب إلى الجانب الإنساني حقًّا في طبيعتنا، وهو الجانب الذي يجعلنا نكثر التفكير، ونعي ذاتنا، وبما أن دوافع النفس السامية هي الأضعف، فالاتصال بها يتطلب منا جهدًا وبصيرة.

وإخراج هذه النفس المثالية التي تعيش داخلنا هو ما نريده جميعًا بالفعل؛ لأننا بمجرد تطويرنا هذا الجانب من أنفسنا نشعر بأننا بشرٌ بحق.

وسيساعدك هذا الكتاب في إنجاز هذه المهمة؛ عن طريق جعلك واعيًا بالعناصر التي يمكن أن تكون إيجابية وفعالة في كل قانون من قوانين الطبيعة البشرية.

فإذا علمت من نفسك ميلًا إلى اللاعقلانية، فستتعلم أن تعي كيف تصبغ عواطفُك أفكارَك (في الفصل الأول)، وسيمكِّنك ذلك من طرحها جانبًا لتصبح إنسانًا عقلانيًّا بحق، وإذا علمت كيف تؤثر مواقفنا في الحياة، فيما يحدث لنا، وكيف تميل عقولنا بطبعها إلى الانغلاق بدافع الخوف (في الفصل الثامن)، فستتعلم كيف تصوغ موقفًا فضفاضًا بلا خوف، وإذا علمت بأن فيك ميلًا إلى مقارنة نفسك بالآخرين (في الفصل العاشر)، فستجعل من ذلك حافزًا للتميز في مجتمعك عن طريق عملك المتفوق، وستحترم من يحققون إنجازات عظيمة، وتجعل منهم قدوةً تدفعك لمحاكاتهم، وستقوم بهذا السحر على كل خصلة من خصالك الأساسية، وتستخدم معارفك الموسعة عن الطبيعة البشرية لمقاومة جذب طبيعتك الدنيئة إليها.

وانظر إلى الكتاب على النحو الآتي: أنت موشك على أن تصبح متمرنًا في الطبيعة البشرية؛ لتكون قادرًا على تطوير بعض المهارات التي تتصل بكيفية تتبُّعك لشخصيات الناس من أصحابك، وقياسك لها، والنظر في أعماقك أنت، وستعمل على إخراج نفسك السامية. ومع الممارسة، سيبرز منك أستاذ في هذا الفن، وستكون قادرًا على التصدي لأسوأ ما يمكن أن يطرحه الآخرون في وجهك، وقادرًا على [إعادة] صوغ نفسك لتكون فردًا أكثر عقلانية، وأكثر وعيًا بذاتك، وأكثر نفعًا للناس.

لا يمكن للإنسان أن يصبح أفضل مما هو عليه، إلا إذا أريته من نفسك ما يشبهه.

أنطون تشيخوف Anton Chekhov

الفصل الأول:

تمكَّنْ من نفسك العاطفية

قانون اللاعقلانية

يستهويك تصور نفسك تتحكم بقدَرك، لتخطط بوعي مسيرةَ حياتك بأفضل ما تستطيعه، لكن يغيب عن إدراكك إلى حدٍّ كبير عمق سيطرة عواطفك عليك، إنها تجعلك تنحرف باتجاه الأفكار التي ترضي الأنا عندك، إنها تجعلك تبحث عن برهان يثبت ما تريد مسبقًا تصديقه، إنها تجعلك ترى ما تريد أنت أن تراه، بالاعتماد على مزاجك، وهذا الانقطاع عن الواقع هو مصدر القرارات الفاسدة والأنماط السلبية التي تؤرق حياتك، والعقلانية هي قدرتك على التصدي لهذه الآثار العاطفية، قدرتك على التفكير بدل الاستجابة، قدرتك على أن تفتح عقلك لما يحدث حقيقةً لا لما تشعر به، ولا تأتيك هذه القدرة بصورة طبيعية؛ فهي قوة عليك أن تغرسها، وعندما تغرسها تدرك أعظم طاقاتك الكامنة.

أثينا الداخلية

قبل يوم من نهاية سنة 432 قبل الميلاد، تلقى أهالي مدينة أثينا أخبارًا مقلقة للغاية: لقد وصل ممثلون من المدينة الدولة إسبارطة إلى مدينتهم، وقدَّموا إلى مجلس الحكم في أثينا شروطًا جديدة لإحلال السلام، وإذا لم يوافق أهل أثينا على هذه الشروط، فستعلن إسبارطة الحرب عليهم.

وكانت إسبارطة تمثل العدو اللدود لأثينا، وكانت النقيض الكامل لها من وجوه كثيرة؛ فقد تزعمت أثينا رابطة من الدول الديمقراطية في إقليمها، أما إسبارطة فتزعمت اتحادًا من الأقليات الحاكمة، عرف باسم اتحاد بَلّبُونَس(1)، واعتمدت أثينا على قواتها البحرية وثرواتها - وكانت القوة التجارية الأولى في البحر الأبيض المتوسط، أما إسبارطة فاعتمدت على قواتها البرية، وكانت دولة عسكرية بأكملها، وقد تجنبت القوتان الحرب المباشرة إلى حدٍّ كبير حتى ذلك الوقت؛ وذلك لأن نتائجها يمكن أن تكون مدمرة - فلن يقتصر الأمر على مجرد خسارة الطرف الخاسر نفوذه في الإقليم؛ بل ستكون طريقته في الحياة بمجملها في خطر، وذلك يعني في حالة خسارة أثينا تعرض ديمقراطيتها وثرواتها للخطر، أما الآن فلا مفر من الحرب؛ وسرعان ما خيم على المدينة إحساس بوقوع كارثة وشيكة.

وبعد بضعة أيام، اجتمع مجلس نواب أثينا فوق تلة بنيكس [وسط أثينا]، المشرفة على تلة أكروبوليس [التي فيها معبد أثينا وحصنها المنيع]، للتباحث في الإنذار الأخير المقدم من إسبارطة، وليقرروا ما هم مقبلون عليه، وكان مجلس نواب أثينا منتخبًا من مواطنيها الذكور، وقد احتشد منهم في ذلك اليوم ما يقرب من 10 آلاف مواطن فوق التلة للمشاركة في المناقشات الجارية. وكان الصقور بينهم في حالة من الاهتياج الشديد؛ وقالوا بأن على أثينا الأخذ بزمام المبادرة؛ ليكونوا البادئين بالهجوم على إسبارطة، وذكَّرهم آخرون بأنه يكاد يكون من غير الممكن هزيمة قوات إسبارطة في معركة برية، والهجوم على إسبارطة بهذه الطريقة سيصب مباشرة في مصلحتها. أما الحمائم فكانوا يفضلون القبول بشروط السلام، لكن ذلك على حد قول كثير من الحاضرين كان سيظهر خوف أثينا، ويجعل إسبارطة تتجرأ عليها، فلن يكون ذلك إلا سببًا لإعطائهم المزيد من الوقت لتقوية جيشهم، وبقيت المناقشات بين أخذٍ ورد، والعواطف تزداد اضطرامًا، والناس في لغط وصياح، دون أن يلوح لهم حل يرتضيه الجميع.

وبعد ذلك، وقبيل انتهاء ظهيرة النهار، ساد الهدوء فجأة في الحشد عندما تقدمت شخصية معروفة لمخاطبة المجلس، وكان ذلك هو بيريكليس Pericles، وهو من كبار

(1) اتحاد بلبونس: نسبةً إلى اسم شبه الجزيرة الذي ضم تلك الحكومات؛ ويعرف شبه الجزيرة أيضًا باسم جزيرة المورة. [المترجم].

رجال الدولة في السياسة في أثينا، وكان عمره آنذاك يزيد على الستين عامًا، وكان بيريكليس محبوبًا بين الناس، وكان لرأيه أهمية تربو على أهمية أي رأي آخر؛ لكن على الرغم من احترام أهل أثينا للرجل فقد كانوا يرون فيه قائدًا شديد الغرابة؛ فيرونه أقرب إلى أن يكون فيلسوفًا منه سياسيًّا، ومن كانت أعمارهم كبيرة يذكرون بدايات عمله في الدولة، ويفاجئهم كيف أصبح رجلًا قويًّا وناجحًا، فلم يكن يقوم بأي شيء بالطريقة المعتادة.

ففي السنوات الأولى من عمر الديمقراطية في أثينا - وقبل أن يسطع نجم بيريكليس- كان أهل أثينا يفضلون نمطًا معينًا من الشخصية في قادتهم؛ فهم يريدونهم رجالًا يلقون خطابات ملهِمة ومقنِعة، وبأسلوب مسرحي، وفي ساحات المعارك كان هؤلاء الرجال يجازفون بحياتهم؛ فيُدفعون لقيادة حملات عسكرية، مما يمنحهم فرصة كسب المجد ولفت الانتباه، ويتقدمون في أعمالهم بتمثيلهم بعض الفئات في مجلس النواب - من أصحاب الأراضي، والجنود، والنبلاء- ويقومون بكل ما في وسعهم خدمة لمصالح أولئك. وأدى ذلك إلى كثرة الشقاق في السياسة، وكان القادة يبزغون، ثم ينحدرون؛ في تعاقب من بضع سنين؛ إلا أن الأهالي كانوا راضين عن ذلك؛ وكانوا يرتابون بأي شخص يدوم عهده في السلطة طويلًا.

وهكذا دخل بيريكليس معترك الحياة العامة حوالي سنة 463 قبل الميلاد، وتغيرت منذئذ السياسة في أثينا، وكانت أولى تحركاته هي أغربها على الإطلاق، فعلى الرغم من تحدره من أسرة عريقة من النبلاء، فقد جعل من نفسه حليفًا للطبقات الوسطى والدنيا؛ النامية في المدينة؛ من المزارعين، والبحارة في القوات البحرية، والصنَّاع الذين كانوا مفخرة أثينا، فعمل على رفع صوتهم في مجلس النواب، ومنحهم المزيد من القوة في النظام الديمقراطي، ولم تكن هذه الفئة التي بات يقودها بالفئة الصغيرة؛ بل كانت هي الغالبية بين مواطني أثينا، وقد يبدو أن من المستحيل التحكم بهذا العدد الكبير من رجال العامة صعاب المراس، مع تنوع مصالحهم؛ إلا أنه كان متحمسًا جدًّا لزيادة قوتهم؛ فكسب ثقتهم به، ودعمهم له، شيئًا فشيئًا.

ومع اتساع نفوذه، أخذ يفرض نفسه في مجلس النواب، ويغير في شؤون السياسة، فعارض توسيع دولة أثينا الديمقراطية، حيث كان يخشى من مبالغة أهل أثينا في ذلك،

فتضيع منهم السلطة في بلدهم، وعمل على تثبيت دعائم الدولة، وتقوية التحالفات القائمة، وعندما خاض غمار الحروب، وكان قائدًا عسكريًّا فيها، عمل جاهدًا على الحد من الحملات العسكرية، وتحقيق النصر بالدهاء، وبأقل قدر من خسائر الأرواح؛ وبدا ذلك في نظر الكثيرين أمرًا غير بطولي؛ لكن مع ظهور أثر هذه السياسات، دخلت المدينة مرحلة من الازدهار لم يسبق لها مثيل، فلم يعد هناك حروب لا داعي لها تستنزف خزينة الدولة، وغدت الدولة تسيِّر أعمالها بسلاسة عز نظيرها.

وقد أدهش مواطني المدينة وأذهلهم ما فعله بيريكليس بفائض الأموال المتزايد؛ فبدلًا من استخدام المال لشراء الولاءات السياسية، استهل مشروعًا عامًّا ضخمًا للبناء في أثينا، فأمر ببناء المعابد، والمسارح، وقاعات للحفلات الموسيقية، وجعل جميع الصناع في أثينا يعملون فيها، فأينما وجه الناظر نظره في أثينا ألفى المدينة تغدو أكثر جمالًا وبهاءً، وكان يفضل نمطًا في العمارة يظهر جمالياته الشخصية؛ فكان نمطًا منظمًا، هندسيًّا رفيعًا، ضخم البنيان لكنه مريح للنظر، وكان أعظم ما أمر ببنائه معبد البارثينون، وتمثال الربة أثينا الضخم بارتفاع أربعين قدمًا؛ فقد كانت الربة أثينا هي الروح الهادية لمدينة أثينا، وكانت ربةَ الحكمة والذكاء العملي، وكانت تمثل جميع القيم التي أراد بيريكليس الدعوة إليها؛ لقد غيَّر بيريكليس بمفرده مظهر مدينة أثينا وروحها، فدخلت عصرها الذهبي في الفنون والعلوم كافة.

ولعل أغرب خصال بيريكليس كانت أسلوبه في الحديث؛ فقد كان حديثه منضبطًا ومَهيبًا، فلم تستهوه نغمات التنميق المعتادة، بل كان يعمل على إقناع جمهوره عن طريقة الحجج المُحكَمة، وهذا الأمر جعل الناس يستمعون بإنصات، وهم يتابعون مسار منطقه الممتع، لقد كان أسلوبه مقنعًا ومريحًا.

وبخلاف غيره من القادة، امتدت سنواته في السلطة سنة بعد أخرى، وعقدًا بعد آخر، فطبع المدينة بطابعه تمامًا، بطريقته الهادئة المتوارية، وكان له أعداؤه؛ وذلك أمر حتمي، فقد بقي في السلطة مدة طويلة جدًّا جعلت كثيرين يتهمونه بأنه دكتاتور [مستبدٌّ] متخفٍّ، واشتبهوا بأنه خرج على دين آبائه؛ لأنه رجل كان يهزأ بجميع التقاليد؛ وذلك يفسر سبب تميزه الكبير، لكن لم يكن هناك أحد يجادل في ثمرات قيادته [النافعة].

وهكذا كان وهو يأخذ في خطابه أمام مجلس النواب عصر ذلك اليوم، فكان رأيه في الحرب على إسبارطة له الثقل الأكبر، وخيم الصمت على الحشد وهم ينتظرون سماع مقالته بفارغ الصبر.

لقد بدأ بالقول: «يا أهل أثينا، ليس لي رأي إلا ما عرفتموه عني دائمًا: فأنا أعارض منح أي تنازلات لجنود بلبونس، مع أنني أدرك أن حالة الحماسة للحرب التي يجري إقناع الناس بها لا تبقى عندما تأخذ الأمور مجراها الفعلي؛ كذلك أدرك أن مسار الأحداث يغير عقول الناس». ثم ذكَّرهم بأن الخلافات القائمة بين أثينا وإسبارطة كان يفترض حلها عن طريق محكِّمين محايدين، وقال لهم بأن استسلامهم لمطالب إسبارطة أحادية الجانب، سيشكل سابقة خطيرة على أهالي أثينا. لكنْ؛ ما الذي ستؤول إليه الحرب البرية مع إسبارطة؟ إنها انتحار ولا شك، واقترح عليهم بدلًا منها صورة جديدة تمامًا من الأعمال الحربية؛ أعمالٍ حربية محدودة ودفاعية.

فأراد أن يدخل جميع أهالي أثينا الذين يعيشون قرب جبهة القتال إلى داخل أسوار المدينة، وقال: فلندَعْ جنود إسبارطة يأتون محاولين استدراجنا إلى القتال؛ ولنتركهم يخربون أرضنا، لكننا لن نبتلع الطعم؛ فلن نقاتلهم على اليابسة، وبما أن لنا منفذًا على البحر فلن تنقطع الإمدادات عن مدينتنا، وسنستخدم أسطولنا البحري للهجوم على بلداتهم الساحلية، وبمرور الوقت، سيسري الإحباط في نفوسهم باطراد؛ لأننا لم نخرج إلى معركتهم، وسيدخل حلفاؤهم في مشاحنات وجدل، وسيفقد الطرف الذي أغراهم بالحرب مصداقيته بينهم، وسيجري التوصل إلى سلام حقيقي دائم، وكل ذلك بأقل الخسائر في الأرواح والأموال منا.

ثم انتهى إلى القول: «بوسعي أن أبين لكم أسبابًا أخرى كثيرة؛ إن ما سيجعلكم تشعرون بالثقة بتحقيق نصر مؤزر، هو أن تزيلوا فقط فكرة توسيع الدولة والحرب دائرة؛ ولا تخرجوا عن هذا المسار، وإلا وقعتم في أخطار أخرى». وأثار الموضوع المبتكر الذي طرحه جدلًا واسعًا، فلا صقور القوم ولا حمائمهم كانوا راضين عن هذه الخطة؛ لكن انتهى الأمر إلى أن شهرة حكمة الرجل كانت الغالبة، وتمت الموافقة على خطته. وبعد بضعة شهور بدأت الحرب المصيرية.

وفي بداية الحرب، لم تمض الأمور وفق رؤية بيريكليس، فجنود إسبارطة وحلفاؤهم لم يسرِ فيهم الإحباط باطراد مع تطاول أمد الحرب، بل ازدادوا جرأة، وكان أهالي أثينا هم من دبَّ فيهم الإحباط، وهم يرون أراضيهم يأتي عليها الخراب ولا رد؛ إلا أن بيريكليس آمن بأن خطته لن تخفق ما دام أهل أثينا صابرين، وبعد ذلك، وفي السنة الثانية من الحرب، وقعت كارثة غير متوقعة قلبت كل الموازين: لقد دخل طاعون فتَّاكٌ المدينة؛ ومع تكدس الكثيرين داخل الأسوار انتشر الطاعون بسرعة، فقتل أكثر من ثلث سكانها، وفتك بجنود جيشها، وحتى بيريكليس نفسه أصابه الطاعون، وبينما كان راقدًا ينتظر حتفه، كان يشهد الكابوس المفزع: فكل ما قدمه لمدينة أثينا في عقود كثيرة بدا ينهار دفعة واحدة، وسقط الناس في هذيان جماعي، حتى بات كل واحد منهم لا يشغله إلا النجاة بنفسه، ولو أن بيريكليس نجا من حتفه، فلا شك أنه كان سيجد طريقة يهدئ بها من غليان الأهالي، ويطرح حلًّا مقبولًا للسلام مع إسبارطة، أو لعله يعدِّل في خطته الدفاعية؛ إلا أن الأوان كان قد فات.

ومن الغريب حقًّا أن أهالي أثينا لم يحزنوا على قائدهم؛ بل لاموه لما حل بهم من وباء، وساءهم عدم جدوى خطته، ولم يعودوا يطيقون صبرًا أو ضبطًا لأنفسهم، لقد تخطاه الزمن، وأصبح يُنظَر إلى أفكاره الآن أنها ردود أفعال من رجل هرم متعَب، وتحولت محبتهم لبيريكليس إلى كره، وبعد خروجه من حياتهم عادت الفصائل [في مجلس النواب] لتنتقم لنفسها، وأصبحت الغالبية للفصيل الذي يريد الحرب، فقد طفح الكيل بهذا الفصيل؛ من تعاظم إحساس الأهالي بالمرارة من أفعال جنود إسبارطة الذين استغلوا الطاعون المنتشر في أثينا للتقدم في مواقعهم، ووعد الصقور بأنهم سيستعيدون المبادرة، وسيسحقون جنود إسبارطة بخطة هجومية، وكان وقع هذه الكلمات على كثير من أهالي أثينا بمنزلة بلسم يداوي جراحهم، ويفرِّج عواطفهم المكبوتة.

ومع تعافي المدينة من الطاعون شيئًا فشيئًا، حزم أهل أثينا أمرهم لتصبح لهم اليد العليا، ويتوسلَ جنود إسبارطة منهم السلام، وفي اندفاعهم بالرغبة في هزيمة أعدائهم هزيمة منكرة، حصلوا على فرصة سنحت لهم؛ لكنهم ما لبثوا أن وجدوا جنود إسبارطة يستردون قوتهم، ويقلبون الطاولة عليهم، ومضت الحرب سجالًا، سنة بعد أخرى، وازداد العنف والمرارة عند الطرفين، وفي إحدى مراحل الحرب هجمت قوات أثينا على جزيرة

ميلوس، وهي من حلفاء إسبارطة، وعندما استسلم أهالي الجزيرة اقترع أهل أثينا بأن يقتل جميع رجال جزيرة ميلوس، وتباع نساؤهم وأطفالهم إماءً وعبيدًا، ولم يحدث شيء من ذلك مطلقًا أيام بيريكليس.

وبعد ذلك، وبعد سنوات كثيرة من حرب لا تنتهي، وفي سنة 415 قبل الميلاد، كان لدى مجموعة من قادة أثينا فكرة مثيرة بشأن الهجوم بالضربة القاضية، وكانت المدينة الدولة سَرَقُوسَة تزداد قوة في جزيرة صقلية، وكانت سرقوسة حليفًا بالغ الأهمية لإسبارطة، فهي تمدها بالكثير من الموارد الضرورية، فإذا استطاعت قوات أثينا -بما لها من قوة بحرية عظيمة- أن تطلق حملة تسيطر بها على سرقوسة فإنها ستكسب ميزتين؛ الأولى ستتوسع دولة أثينا، والثانية ستُحرَم إسبارطة من الموارد الضرورية لها لمتابعة الحرب، واقترع مجلس نواب أثينا بإرسال 60 سفينة تحمل جيشًا مناسبًا لإنجاز المهمة.

وأحد القادة العسكريين الذين إليهم أوكلت قيادة هذه الحملة، واسمه نشياص Nicias، كانت عنده شكوك كبيرة بسداد هذه الخطة، فكانت عنده خشية من أن تستخف قوات أثينا بقوة مدينة سرقوسة، فحدد جميع الافتراضيات السلبية الممكنة؛ وخلص إلى أنه لا يكفل النصر لأثينا إلا حملة بحجم أكبر بكثير من هذه. لقد أراد إسقاط الحملة، لكن مقولته جاءت بتأثير عكسي. فإذا كان من الضروري إرسال حملة أكبر، فإنهم سيرسلونها؛ فأضحت الحملة تضم 100 سفينة وضعف عدد الجنود، وتوسم أهل أثينا النصر في هذه الخطة، ولم يكن ليثنيهم عنها أي شيء.

وفي الأيام اللاحقة خرج أهالي أثينا من كل الأعمار إلى الطرقات؛ يرسمون خرائط صقلية، ويحلمون بالثروات التي ستتدفق على مدينتهم، والمذلة المهينة التي ستلحق بأهل إسبارطة، وتحوَّل يوم انطلاق السفن إلى يوم عيدٍ عظيم، ورأوا مشهدًا مذهلًا لم يسبق لهم أن رأوه في حياتهم؛ أسطولٌ حربي عظيم يملأ الميناء على مد البصر، والسفن مزدانة بزخارفها، والجنود يرتدون الدروع اللامعة، ويملؤون ظهور السفن؛ لقد كان مشهدًا باهرًا يمثل مبلغ الثروة والقوة في مدينة أثينا.

ومضت الأشهر تباعًا، وأهل أثينا يطلبون أخبار الحملة بفارغ الصبر، وفي إحدى مراحل الحملة، ونتيجة الحجم الضخم لهذه القوة، بدا أن جنود أثينا كانت لهم

الأفضلية، وتمكنوا من ضرب الحصار على سرقوسة؛ لكن في اللحظة الأخيرة، وصل المدد من إسبارطة، فأصبح جنود أثينا في حالة دفاعية، وبعث نشياص برسالة إلى مجلس النواب يصف فيها انعطاف الأحداث إلى الأسوأ، وأشار عليهم قائلًا: إما الاستسلام، وإما العودة إلى أثينا، وإما إرسال المدد بالعَجَل، واقترع نواب أثينا بإرسال المدد إليه؛ لكرههم تصديق وجود احتمال بالهزيمة، وكان المدد أسطولًا حربيًّا ثانيًا من السفن والجنود؛ بحجم الأول تقريبًا، ومرت شهور بعد ذلك، ووصل قلق أهل أثينا إلى ذروة عالية؛ فقد تضاعف الرهان على النصر الآن، ولا يمكنهم القبول بالهزيمة.

وفي أحد الأيام، سمع حلَّاق في بلدة بيرايوس عند مرفأ أثينا شائعةً من زبون عنده تقول: إن حملة أثينا قد أبيدت عن آخرها في المعركة؛ بما فيها من السفن والجنود جميعًا، وسرعان ما انتشرت الشائعة بين أهالي أثينا، وكان من الصعب تصديقها؛ لكن الهلع وجد طريقه إليهم شيئًا فشيئًا، وظهرت صحة الشائعة بعد أسبوع، وبدا أهل أثينا هالكين لا محالة؛ بعد أن خسروا المال، والسفن، والجنود.

لكن أهل أثينا استطاعوا التماسك بأعجوبة، إلا أنهم على مر السنوات القليلة اللاحقة كانوا يترنحون بشدة من جراء خسائرهم في صقلية، فتعاورتهم الضربات القاسية واحدة بعد أخرى، إلى أن وصلت سنة 405 قبل الميلاد، ولحقت بأثينا الهزيمة الكبرى، فأجبر أهلها على القبول بشروط مجحفة للسلام فرضتها إسبارطة عليهم، وانقضت سنوات المجد، والدولة الديمقراطية العظيمة، والعصر الذهبي لبيريكليس؛ انقضت كلها إلى الأبد، وكان الرجل الذي كبت عواطفهم عظيمة الخطورة عليهم (من العدوانية، إلى الطمع، إلى الغطرسة، إلى الأنانية) كان قد رحل عنهم منذ أمد بعيد، وطوى النسيان حكمته منذ زمن.

التفسير: عندما درس بيركليس المشهد السياسي في باكورة حياته المهنية لاحظ الظواهر الآتية: كل سياسي في أثينا كان يظن في نفسه أنه عقلاني، وأن عنده أهدافًا واقعية، وأن لديه خططًا توصله إليها، وعملوا جميعًا بجد لمصلحة فصائلهم السياسية، محاولين زيادة قوتها، لقد قادوا شعب أثينا إلى ساحات المعارك، وكانوا يعودون منها غالبًا منتصرين، وكافحوا لتوسيع دولة أثينا، وإدخال المزيد من الأموال إلى خزائنها،

وعندما يفاجَؤون بنتائج عكسية لمناوراتهم السياسية، أو تنقلب حروبهم بالسوء عليهم، كانوا يجدون أعذارًا محكمة تبرر ما حصل، فكان بوسعهم دائمًا إلقاء الملامة على المعارضة، أو حتى على الأرباب إذا احتاجوا إلى ذلك، ومع ذلك، وإذا كان كل أولئك الرجال يسيرون في طريق العقلانية، فلماذا كانت سياساتهم تزيد في الفوضى والتدمير الذاتي في البلاد؟ ولماذا عاشت مدينة أثينا في ذلك التخبط، وكانت الديمقراطية فيها هشة جدًّا؟ ولماذا انتشر فيها الفساد والاضطراب؟!

والجواب على ذلك بسيط: فقد كان إخوانه من مواطني أثينا غير عقلانيين بالمرة؛ بل كانوا أنانيين ودهاة لا أكثر، وكانت قراراتهم توجهها عواطفهم الأساسية؛ التعطش للسلطة، ولفت الانتباه، وحب المال. وللوصول إلى هذه الأهداف كانوا في غاية الانتهازية والذكاء، لكن لم ينتج عن مناوراتهم أي شيء له ديمومة، أو أي شيء يخدم مصالح الديمقراطية بالإجمال.

لقد كان بيريكليس مفكرًا، وشخصية عامة، وكان شغله الشاغل هو في كيفية الخروج من هذا المأزق؛ فكيف له أن يكون عقلانيًّا بحق في حلبة تسودها العواطف، وكان الحل الذي توصل إليه حلًّا فريدًا في التاريخ، وكانت نتائجه قوية للغاية. وينبغي أن يكون مثالًا لنا، لقد كان بيريكليس يرى أنه لا بد للعقل البشري أن يعبد شيئًا ما، ولا بد له أن يوجه اهتمامه صوب شيء يجلُّه فوق إجلال كل ما عداه، وعند أكثر الناس كان ذلك الشيء هو الأنا عندهم؛ وكان ذلك الشيء عند بعضهم هو أسرته، أو عشيرته، أو ربّه، أو أُمَّته، أما ذلك الشيء عند بيريكليس فكان (العقل الفَطِن) أو (النُّوص)[1]، وهي الكلمة اليونانية القديمة المكافئة لـ (العقل) أو (الذكاء)؛ فالعقل الفطن قوة تشيع في الكون، وتنشئ له معناه ونظامه، وينجذب عقل الإنسان بطبيعته إلى هذا النظام؛ وهذا هو مصدر الذكاء، وكان العقل الفطن الذي عبده بيريكليس متجسدًا في شخصية الربة أثينا.

---

(1) المصطلح اليوناني لهذه الكلمة هو (النُّوص Nous)؛ وهو مصطلح فلسفي يدل على القدرة على فهم الحق أو الواقع؛ وكثيرًا ما يترجم بكلمة (العقل)، وأحيانًا يترجم بكلمة (الفطنة) أو (الإدراك)؛ وآثرنا استخدام مصطلح (العقل الفطِن) منعًا للالتباس مع معاني العقل الأخرى، وتغليبًا للكلمة العربية على اليونانية. كذلك يمكن استخدام كلمة (الحِجْر) للدلالة على هذا المعنى. [المترجم].

[وتقول الأساطير اليونانية]: إن الربة أثينا ولدت بالفعل من رأس زيوس، وهذا ظاهر من اسمها - فاسمها مركب من (الرب) (ثيوس أو زيوس)، و(العقل) (النُّوص)(1). إلا أن الربة أثينا أصبحت تمثل صورة بالغة الخصوصية من العقل الفطن؛ فكانت عملية جدًّا، وكانت أنثى، وكانت من الأرض، لقد كانت الصوت الذي يسمعه الأبطال عندما يحتاجونه، فتغرس في نفوسهم روح السكينة، وتوجه عقولهم إلى الفكرة المثالية لتحقيق النصر والنجاح، ثم تعطيهم الطاقة التي توصلهم إلى تلك الغاية؛ فإذا زارت أحدهم، فتلك عنده أكبر النعم على الإطلاق. وكانت روحها هي التي ترشد القادة العسكريين العظماء، وتوجه خيرة الفنانين والمبدعين وأصحاب الحرف، وبتأثيرها يتسنى للإنسان (رجلًا كان أو امرأة) أن يرى العالم بصفائه الرائع، ويبادر إلى العمل المناسب في وقته، وبالنسبة لمدينة أثينا، كانت روح الربة أثينا تُستحضَر لتوحِّد المدينة، وتجعلها مزدهرة مثمرة، لقد كانت الربة أثينا تمثل في جوهرها العقلانية، وهي أعظم هبة من الأرباب للبشر؛ فالعقلانية وحدها هي ما يجعل الإنسان يتصرف بالحكمة الإلهية.

وكان على بيريكليس -لينمِّي في نفسه روح الربة أثينا- أن يقوم أولًا بإيجاد سبيل للتحكم بعواطفه؛ فالعواطف تجعلنا ننطوي على أنفسنا، فنبتعد عن العقل الفطن، ونبتعد عن الواقع، فترانا نسهب في غضبنا وفي مخاوفنا، ولو نظرنا إلى العالم [في غمرة الغضب والمخاوف]، وحاولنا أن نحل مشكلاتنا لرأينا الأمور بمنظار عواطفنا التي ستحجب رؤيتنا. أما بيريكليس فدرب نفسه على ألا يستجيب مطلقًا من فوره، وألا يتخذ قرارًا وهو خاضع لتأثير عاطفة جياشة، وبدلًا من ذلك حلَّل مشاعره، فاعتاد أن ينظر بإمعان في مخاوفه وغضبه، ليرى أنه ليس لها ما يبررها بحق، وأنها عند التدقيق فيها تفقد أهميتها، وكان عليه في بعض الأحيان أن يبتعد بجسده عن مجلس النواب المشتعل ويأوي إلى منزله، حيث يبقى فيه أيامًا طوالًا، يهدئ فيها من جياش نفسه. فيأتيه صوت الربة أثينا، رويدًا رويدًا.

(1) أكثر الباحثين اليوم يقولون: إن اسم الربة أثينا أخذ من اسم المدينة أثينا. وقد وجدت أدلة على أن هناك ربات أخرى، بمثل صفاتها، وجدت في مدن يونانية قديمة أخرى، واشتق لكل منها اسم من أسماء تلك المدن. [المترجم].

لقد حزم رأيه على أن يبني جميع قراراته السياسية على أمر واحد – هو ما يخدم بالفعل المصلحة العليا لمدينة أثينا، وكانت غايته توحيد مواطني المدينة بأن يحبوا الديمقراطية حبًّا أصيلًا، مع الإيمان بتفوقها في مدينتهم، وقد ساعده هذا المبدأ في تجنب الوقوع في فخ الأنا، ودفعه إلى العمل على زيادة المشاركة في السلطة من قبل الطبقات الوسطى والدنيا، مع أن هذه السياسة ربما تنقلب عليه بسهولة، وألهمه ذلك تقليص الحروب، مع أن هذا يعني ألا يحظى بأمجاد شخصية عظيمة [إذا عاد من الحروب منتصرًا]. وأخيرًا؛ قاده ذلك إلى أعظم قرار بين هذه القرارات؛ إنه مشروع الأشغال العامة الذي غير وجه مدينة أثينا.

وليساعد بيريكليس نفسه في هذه المداولات [الفكرية]، فتح الباب في عقله قدر ما يستطيع لتدخُلَه شتى الأفكار والخيارات، بما فيها أفكار معارضيه. وتصور في عقله جميع العواقب المحتملة لأي سياسة بعينها، قبل أن يلزم نفسه بها، وبوجود روح السكينة والعقل المنفتح، توصل إلى سياسات أذنت بحلول واحد من أبهى العصور الذهبية في التاريخ، فاستطاع رجل واحد أن يؤثر في مدينة بأكملها بروحه العقلانية، وغني عن البيان ما حدث للمدينة بعد خروجه من مشهد الحياة، لقد مثلت الحملة على صقلية كل ما كان يعارضه في حياته؛ لقد كانت قرارًا حرَّكته خِفيةً الرغبة في الاستيلاء على المزيد من الأراضي، قرارًا متعاميًا عن العواقب المحتملة.

الاستنتاج: أنت تظن بأنك إنسان عقلاني، حالك في ذلك كحال غيرك، لكنك لست عقلانيًّا؛ فالعقلانية ليست قوة مجبولة فيك ولدت بها؛ بل هي قوة تكتسبها بالتدريب والممارسة، وصوت الربة أثينا يمثل ببساطة قوة عليا موجودة داخلك الآن، إنها قوة ربما شعرت بها في لحظات السكينة وإمعان الفكر، إنها الفكرة المثالية التي تأتيك بعد طول تفكير، وأنت لست متصلًا بهذه القوة العليا في الوقت الحاضر؛ لأن عقلك مثقل الآن بالعواطف، وعلى نحو ما جرى لبيريكليس في مجلس النواب، فقد أصابتك عدوى المسرحيات التي يثيرها الآخرون؛ وأنت تستجيب باستمرار لما يعطيك الناس إياه، فتعاني موجات من الانفعال، وانعدام الأمان، والقلق؛ فيصبح من الصعب عليك إمعان الفكر، وينصرف انتباهك بطريقة أو بأخرى، وإذا غاب عنك المعيار العقلاني الذي

يوجه قراراتك فلن تصل مطلقًا إلى ما رسمته من أهداف، ويمكن لكل ذلك أن يتغير في لحظة بقرار بسيط منك؛ هو أن تنمي الربة أثينا التي في داخلك [أي الحكمة التي في داخلك]. حينئذ ستكون العقلانية أكثر ما تجلُّه، وستكون دليلك في طريق حياتك.

وأولى مهماتك [لتحقيق ذلك] هي النظر في تلك العواطف، التي لا تبرح تؤثر في أفكارك وقراراتك؛ فتعلَّمْ أن تسأل نفسك: فيم هذا الغضب والاستياء؟ من أين جاءتني هذه الحاجة الدؤوبة للفت الانتباه؟ فعندما تضع عواطفك موضع الفحص الدقيق، ستفلت أنت من سيطرة عواطفك، وستبدأ بالتفكير في مصلحتك بدلًا من الاستجابة لما يعطيه لك الآخرون؛ فالعواطف ميالة إلى تضييق أفق العقل، فتجعلنا بفكرة واحدة أو فكرتين، مما يرضي رغبتنا العاجلة بالحصول على القوة أو لفت الانتباه؛ ولتلك الأفكار عادةً نتائج عكسية؛ أما الآن، وقد سكنت روحك، صار بإمكانك الترحيب بطيف واسع من الخيارات والحلول، وستزداد أناةً وترويًا قبل تصرفاتك، وستراجع أساليبك ومخططاتك، وسيغدو ذلك الصوت أكثر وضوحًا شيئًا فشيئًا؛ فإذا أحدق بك الناس بمسرحياتهم التي لا تنتهي، وعواطفهم التافهة، فسترفض ذلك الإلهاء، وستخطو في طريق العقلانية لتفكر بما هو أبعد منهم، وسيكون حال عقلك كحال اللاعب الرياضي الذي يزداد قوةً بالتدريب، فعقلك سيصبح أكثر مرونة ومَنَعة، وبالصفاء والسكينة، سترى الأجوبة والحلول المبتكرة التي لا يمكن لأحد تصورها.

> **وكأن هناك نفسًا ثانية تقف إلى جانب نفسك الأولى؛ إنها نفسٌ ثانية منطقية وعقلانية؛ أما النفس الأولى فتراها مدفوعة للقيام بشيء غير منطقي أبدًا، شيء يثير الضحك أحيانًا؛ وفجأة تلاحظ تلهفك للقيام بذلك الشيء المضحك، وما من أحد يعرف سبب ذلك؛ فتودُّ أن تقوم بما يعارض إرادتك [العقلانية]؛ مع أنك تقاومه بكل ما أوتيت من قوة، إلا أنك تريده.**
>
> **فيودور دوستويفسكي** Fyodor Dostoyevsky،
>
> **من روايته «مراهق** A Raw Youth»

مفاتيح للطبيعة البشرية

كلما ساء أمر في حياتنا نطلب -بطبيعتنا- تفسيرًا له، فإذا لم نجد تفسيرًا لما جعل خططنا تبوء بالإخفاق، أو تفسيرًا لما جعلنا نواجه مقاومة مفاجئة لأفكارنا، فسيصيبنا ذلك بضيق كبير، ويزيد في آلامنا.

لكننا عندما نبحث عن السبب [لتفسير ما واجهناه من عقبات]، تميل عقولنا للانشغال بأنماط تفسيرية واحدة: لقد أعاقني بعضهم، وربما أعاقني لأنه يكرهني؛ أو: أعاقتني قوًى تعاديني، مثل الحكومة أو التقاليد الاجتماعية؛ أو: جاءتني نصيحة رديئة؛ أو: هناك معلومات أخفيت عني، وفي النهاية - إذا تفاقمت الأمور سوءًا [تراك تقول]: كان ذاك حظًّا عاثرًا، وكانت الظروف غير مواتية.

فهذه التفسيرات تؤكد عجزنا بصورة عامة، [إنها تقول لك]: «ما الذي كان بوسعي فعله غير ذلك؟! كيف كان لي أن أتنبأ بالأفعال البغيضة التي يضمرها فلان ضدي؟». وهناك أيضًا شيء من الإبهام؛ فنحن عادة لا نستطيع تحديد التصرفات الخبيثة للآخرين؛ بل نحن نشتبه بها وحسب، أو نتخيلها، وهذه التفسيرات ميالة إلى تكثيف عواطفنا (من الغضب، إلى الإحباط، إلى الاكتئاب)، وبذلك ننغمس فيها، ونشعر بالأسى على أنفسنا، والأمر الأكثر أهمية أن استجابتنا الأولى تكون بالبحث عن السبب خارجنا؛ [فترانا نقول:] أجل، قد نكون مسؤولين عن شيء مما حدث لنا، إلا أن اللوم الأكبر يقع على الناس، والقوى التي تناصبنا العداء، فهي من وقف في طريقنا لإعاقتنا، وهذه الاستجابة مغروسة بعمق في الكائن البشري، فلربما كان الناس في العصور القديمة يلقون باللائمة على الأرباب، أو أرواح الشر، واخترنا نحن في يومنا هذا أن ندعو أولئك بأسماء أخرى.

لكن الحقيقة مختلفة كل الاختلاف عن ذلك، فلا شك أن هناك أفرادًا وقوًى كبرى لها تأثير فينا على الدوام، وهناك كثير مما لا يمكننا التحكم به في عالمنا، لكن ما يجعلنا بصورة عامة نضل طريقنا في المقام الأول-أي ما يقودنا إلى اتخاذ قرارات طائشة والقيام بحسابات خاطئة- هو (اللاعقلانية) عميقة الجذور فينا؛ إلى الحد الذي أصبحت فيه عقولنا محكومة بالعاطفة، ولا يمكننا رؤية ذلك، إنه [أمر يشبه] اللطخة العمياء [في العين]، ولنأخذ مثالًا لهذه اللطخة العمياء، ولننظر في أزمة سنة 2008؛ التي يمكن أن نجد فيها مجمل أشكال اللاعقلانية البشرية.

ففي أعقاب الأزمة، كانت الذرائع الآتية هي الأكثر شيوعًا في وسائل الإعلام لتفسير ما حدث:

- اختلالات في الميزان التجاري وعوامل أخرى أدت إلى انخفاض الفوائد على القروض في أوائل سنوات العقد الأول من القرن الحالي، وأدى ذلك إلى فرط الاقتراض.
- كان من المستحيل فرض قيمة دقيقة [من الضرائب] على السندات المالية بالغة التعقيد التي كان يجري تداولها، وبذلك لم يكن هناك أحد يستطيع بحق قياس الأرباح والخسائر.
- كانت هناك عصابة فاسدة من دهاة العارفين ببواطن الأمور، يحفزون التلاعب بالنظام ليجنوا الأرباح الوفيرة.
- الدائنون الجشعون زادوا الرهون العقارية عالية الأخطار على أصحاب المنازل.
- كانت هناك تشريعات حكومية تفوق الحد اللازم.
- كانت النماذج [الموديلات] المحوسبة والأنظمة التجارية في اهتياج شديد.

فهذه التفسيرات تكشف لنا إنكارًا واضحًا للواقع الأساسي؛ ففي الطريق إلى أزمة سنة 2008، كان ملايين الناس يتخذون قرارات يومية بالدخول في الاستثمار أو الإحجام عنه، وفي كل مرحلة من هذه التداولات، كان بوسع المشترين والبائعين التراجع عن صور الاستثمار عالية الأخطار، إلا أنهم قرروا عدم التراجع، وكان هناك كثير من الناس يحذرون من حدوث فقاعة اقتصادية[1]؛ فقبل الأزمة بسنوات قليلة، كان انهيار صندوق التحوط[2] العملاق: لونغتيرم كابيتال مانجمانت Long-Term Capital Management

(1) الفقاعة الاقتصادية: حالة اقتصادية تحدث عندما تتسبب المضاربة على سلعة ما في ازدياد سعرها، بطريقة تؤدي لزيادة المضاربة عليها، فيبلغ سعر هذه السلعة مستويات خيالية، فيما يشبه انتفاخ البالون، حتى يبلغ مرحلة ما يسمى بانفجار الفقاعة (الانهيار)، وحدوث هبوط حاد ومفاجئ في سعر تلك السلعة. [المترجم]

(2) صندوق التحوُّط (أو المحفظة الوقائية): صندوق استثماري يهدف إلى تقليل الأخطار وزيادة الأرباح، ويشترك فيه عادةً أثرى الأثرياء، ويمزج الصندوق أساليب استثمارية مختلفة لتحقيق أكبر المكاسب لهم؛ وتصل الأصول الصافية لبعض صناديق التحوط إلى بضعة مليارات من الدولارات. [المترجم]

[صندوق الإدارة المديدة لرؤوس الأموال]، قد أظهر بدقة إمكانية حدوث انهيار أضخم منه، وكيفية حدوثه، ولو كان للناس ذاكرة أطول عمرًا، لأمكنهم التفكر فيما حدث في فقاعة سنة 1987؛ ولو أنهم قرؤوا التاريخ لتفكروا في فقاعة سوق الأسهم سنة 1929 والأزمة التي حصلت آنذاك، ويمكن لأي صاحب منزل في الغالب، أن يفهم أخطار الرهون العقارية بلا دفعة أولى مع شروط الدين التي تنص على الزيادة السريعة في معدلات الفائدة.

وكان ما تجاهلته كل الدراسات هو اللاعقلانية الجوهرية، التي قادت هذه الملايين من المشترين والبائعين للتأرجح صعودًا وهبوطًا، لقد أغوتهم سهولة جمع المال، وهذا ما جعل المستثمرين -حتى أفضلَهم تعليمًا- أناسًا عاطفيين، وكانت دراسات الخبراء تتجه إلى أفكار معززة، تقول: بأن الناس مهيؤون مسبقًا للتصديق -تصديق أشياء من قبيل القول السائر «هذا زمن مختلف»، و«أسعار المنازل لا تتهاوى أبدًا»- فاجتاحت موجة من التفاؤل الجامح جموع الناس. ثم جاء الهلع والانهيار، والمواجهة البشعة مع الواقع؛ فبدلًا من التصدي لاهتياج المضاربات التي سحقت الجميع، وجعلت الأريب من الناس يبدو كالأبله؛ توجهت الأصابع باللائمة إلى القوى الخارجية، إلى أي شيء ينحرف عن المصدر الحقيقي لهذا الجنون، وهذا ليس أمرًا يخص أزمة سنة 2008 وحدها؛ فهذه الأنماط نفسها من التفسيرات، جرى اختلاقها بعد أزمتي سنة 1987 وسنة 1929، ومع الهوس بالسكك الحديدية في أربعينيات القرن التاسع عشر في إنكلترا، وفي فقاعة شركة بحر الجنوب في عشرينيات القرن الثامن عشر في إنكلترا أيضًا، ويتحدث الناس عن إصلاح النظام؛ وتوضع قوانين للحد من المضاربات، ولا شيء من ذلك يفلح في تجنب الأزمات.

وتحدث الفقاعة الاقتصادية بسبب الجذب العاطفي الشديد الذي تحدثه المضاربات في الناس، فيطغى ذلك على أي قوًى منطقية يمكن أن يحتويها عقل الفرد منهم، إنها تثير ميولنا الطبيعية نحو الجشع وجمع المال بسهولة والنتائج السريعة؛ فمن الصعب على أحدنا أن يرى أناسًا آخرين يجمعون المال ولا يكون منهم؛ فما من قوة رقابية في كوكبنا يمكنها التحكم بالطبيعة الإنسانية، وبما أننا لا نواجه المصدر الحقيقي للمشكلة، فإن الانهيارات والفقاعات الاقتصادية ستظل تتوالى علينا، وستظل تأتينا ما دام هناك

أناس ساقطون، وأناس لا يقرؤون التاريخ. وتتكرَّر حدوث هذه الأزمات، مع تكرر حدوث المشكلات والأخطاء نفسها في حياتنا الخاصة؛ فتتشكل من ذلك الأنماط السلبية، ومن الصعب أن نتعلم من تجاربنا ونحن لا ننظر في داخلنا باحثين عن الأسباب الحقيقية.

الاستنتاج: الخطوة الأولى لتكون إنسانًا عقلانيًّا هي في أن تفهم ما فيك من لاعقلانية متأصلة، وهناك عاملان لا بد لهما من أن يجعلا من ذلك أمرًا مستساغًا في الأنا: فلا أحد مستثنًى من تأثير إغواء العواطف في العقل، ولا حتى أكثرنا حكمة؛ واللاعقلانية -هي إلى حدٍّ ما- وظيفة في بنية عقولنا، منسوجة داخل طبيعتنا الحقيقية، بالأسلوب الذي نتلقى به عواطفنا، وكونُنا لاعقلانيين هو أمر خارج تقريبًا عن سيطرتنا، ولنفهم ذلك علينا أن ننظر في تطور العواطف نفسها [من منطلق نظرية تطور الكائنات الحية].

فعلى مر ملايين السنين، اعتمدت الكائنات الحية على غرائز مضبوطة بدقة لتحافظ على بقائها؛ ففي لمحة خاطفة، يمكن للزواحف أن تحس بالخطر فيما حولها، وتكون استجابتها بالفرار توًّا من المكان، فلم يكن هناك فاصل بين الحافز والفعل، وتطور ذلك الإحساس ببطء بعد ذلك عند بعض الحيوانات، ليشتد ويطول؛ فكان شعورًا بالخوف، وفي بداية هذا الخوف كان يقوم ببساطة على مستوًى عالٍ من التهيج مع انطلاق مواد كيميائية معينة [داخل أجسام تلك الحيوانات]، فيتنبه الحيوان للخطر المحتمل، وبهذا التهيج وما رافقه من تنبُّه استطاع الحيوان الاستجابة للأمر بطرق مختلفة لا بطريقة واحدة وحسب [التي كانت طريقة الفرار]، فأصبح بإمكانه أن يكون أكثر حساسية للوسط الذي يعيش فيه، وأكثر تعلمًا منه، وكان ذلك فرصة أفضل للبقاء؛ بسبب توسع الخيارات، لكن هذا الإحساس بالخوف لم يكن يدوم إلا ثوان قليلة، فالسرعة هنا هي المحك.

أما عند المخلوقات الاجتماعية، فقد كان لتهيُّجها ومشاعرها دور أبعد غورًا وأكثر أهمية: فأصبح صورة بالغة الأهمية في التواصل، فيمكنها إظهار الغضب بالأصوات الضارية والشعر المنتصب، لصد العدو أو التنبيه إلى الخطر؛ وهناك وضعيات أو روائح معينة [للجسم] لإظهار الرغبة الجنسية والتأهب؛ وهناك وضعيات وإيماءات تشير إلى الرغبة في اللعب؛ وهناك نداءات معينة يصدرها الصغار، يظهرون فيها شدة جزعهم، وحاجتهم إلى عودة أمهاتهم إليهم، وأصبح ذلك عند الحيوانات الرئيسات أكثر تفصيلًا وتعقيدًا، فقد تبين أن قرود البعام يمكنها الشعور بالحسد، والرغبة في الانتقام، بالإضافة

إلى عواطف أخرى. وقد حدث التطور على مدى مئات ملايين السنين، ومنذ عهد قريب، تطورت القوى المعرفية عند الحيوانات والبشر، وتكلل ذلك باختراع اللغة والتفكير المجرد.

ووفقًا لما أكده كثير من علماء الأعصاب فقد أدى ذلك التطور إلى تكوُّن الدماغ عند الثدييات من أجزاءٍ ثلاثة؛ فأقدمها هو الجزء الذي كان عند الزواحف، وهو الذي يتحكم بالاستجابات الآلية التي تنظم الجسم؛ وهذا هو الجزء الغريزي، ويأتي فوقه دماغ الثدييات القديمة أو الدماغ الحَوفي[1]، وهو يتحكم بالإحساس والعاطفة. وتطوَّرت فوقه القشرة [المخيَّة] الجديدة، وهي الجزء الذي يتحكم بالمعرفة، ويتحكم باللغة عند الإنسان.

وتنشأ العواطف بصورة تهيُّج فيزيائي مصمم لجذب انتباهنا وجعلنا نلاحظ شيئًا من حولنا، وتبدأ العواطف بصورة أحاسيس واستجابات كيميائية، لا بد لنا بعد ذلك من ترجمتها إلى كلمات لمحاولة فهمها، وبما أنه تجري معالجتها في جزء من الدماغ غير ذلك المسؤول عن اللغة والتفكير فغالبًا ما تكون هذه الترجمة غامضة وغير دقيقة؛ فعلى سبيل المثال: نشعر بالغضب من فلان، في الوقت الذي يكون فيه المصدر الحقيقي لهذا الغضب في الواقع هو الحسد؛ فتحت مستوى إدراكنا الواعي نشعر بالدونية أمام فلان، ونريد [لأنفسنا] شيئًا يملكه هو، إلا أن الحسد ليس بالشعور الذي نرتاح إليه مطلقًا، فترانا نترجمه في أحيان كثيرة جدًّا إلى شيء آخر مستساغ لنا (كالغضب، أو الكره، أو الاستياء)، أو لنفترض بأننا في أحد الأيام نشعر بمزاج الإحباط ونفاد الصبر؛ فيصادفنا فلان في وقت خاطئ وننفجر في وجهه، غير مدركين أن هذا الغضب إنما حفَّزه مزاج آخر، وغير متناسب مع تصرفات ذلك الشخص. أو لنفترض أننا غاضبون بحق من فلان، إلا أن الغضب جاثم داخلنا، سبَّبَه أحدهم فيما مضى وآذانا أذًى عميقًا، ولعله كان أحد أبوينا، لكننا نوجه غضبنا إلى هذا الشخص لأنه يذكرنا بذلك الذي آذانا.

وبعبارة أخرى، ليس لدينا إمكانية للوصول الواعي إلى أصول عواطفنا، وما تولده من الأمزجة، وحالما نشعر بها يكون كل ما نستطيع أن نفعله هو أن نترجم العاطفة،

(1) الجهاز الحَوفِي: جزء من الدماغ يعتقد أنه مسؤول عن الوظائف الانفعالية في الجسم، والاستجابات السلوكية والعاطفية. والحَوف هو الحافة والجانب؛ ونسب إليه لأنه في جانب الدماغ وحافته. [المترجم]

نترجمها إلى لغة؛ لكننا في أكثر الأوقات نقوم بهذه الترجمة بصورة خاطئة، فترانا نتعلق بتفسيرات بسيطة تناسبنا، أو أن الحيرة تشُّ أدمغتنا، ومثال ذلك أننا لا نعلم سببًا لشعورنا بالكآبة، ويعني هذا الجانب اللاواعي للعواطف أيضًا، أنه من الصعب جدًّا علينا التعلم منها، لإيقاف السلوك القهري، أو منعه من الظهور، فالأطفال الذين يشعرون بهجر الأبوين لهم يميلون في مستقبل حياتهم إلى إنشاء أنماط من الهجر، دون أن يدركوا السبب في ذلك. (راجع الفقرة الآتية: نقاط التحفيز في الطفولة الأولى).

كذلك فقد أصبحت وظيفة التواصل في العواطف -وهي عامل حاسم عند الحيوانات الاجتماعية- أصبحت شائكة إلى حدٍّ ما بالنسبة لنا؛ فنحن نقوم بإظهار الغضب، وهناك شيء آخر نشعر به؛ أو أننا نظهر الغضب بوجه إنسان، ونحن نكنُّه لآخر، لكن من انفجرنا بالغضب في وجهه لا يعلم شيئًا مما نشعر به، وبذلك يكون رده كأنه هو المقصود بشخصه؛ مما يفضي إلى حالة متتالية من سوء التفسير.

لقد تطورت العواطف لسبب مختلف عنه في المعرفة؛ فهاتان الصورتان من الاتصال بالعالم ليستا متصلتين بإحكام في أدمغتنا؛ وفي الحيوانات التي تشغلها الحاجة إلى ترجمة الإحساسات الفيزيائية إلى لغة مجردة، تعمل العواطف بطريقة سهلة على النحو المفترض بها، أما عندنا فنجد أن الانقسام بين عواطفنا ومعرفتنا هو مصدر للاحتقان الداخلي المستمر، مما يكوِّن نفسًا عاطفية ثانية تعيش في داخلنا وتتصرف بخلاف إرادتنا، فالحيوانات تشعر بالخوف لبرهة وجيزة، ثم يذهب عنها الخوف، أما نحن فنسهب في مخاوفنا، ونكثف منها، فنجعلها تدوم وقتًا طويلًا بعد لحظة ظهور الخطر، إلى حد أننا نشعر بقلق لا ينقطع.

ولعل كثيرين منا يميلون إلى تصور أننا قد روَّضنا هذه النفس العاطفية بعض الشيء عن طريق ما وصلنا إليه من تقدم فكر وتكنولوجي؛ ففي نهاية المطاف لا يبدو أننا نشبه أسلافنا في عنفهم، أو انفعالاتهم، أو إيمانهم بالخرافات؛ لكن هذا محض وهم؛ فالتقدم والتكنولوجيا لم يغيرا في تركيبنا؛ بل غيَّرا في صور عواطفنا، ونوع اللاعقلانية الذي يرافقها وحسب؛ فعلى سبيل المثال، حسنت الأشكال الجديدة من وسائل الإعلام القدرة القديمة عند السياسيين وغيرهم في التلاعب بعواطفنا بطرق أكثر دهاءً وتعقيدًا من ذي قبل؛ فنرى مروِّجي الإعلانات يقصفوننا برسائل مبطنة عظيمة الفعالية، واتصالنا

المستمر بمواقع التواصل الاجتماعي يجعلنا معرضين لأشكال جديدة من التأثيرات العاطفية المنتشرة؛ فليست هذه وسائل إعلام صممت للتفكير بروية، وبحضورها المستمر تصغر عندنا شيئًا فشيئًا المساحة الذهنية المخصصة للتريث والتفكير. إننا محاصرون بعواطف شتى ومسرحيات لا حاجة لنا بها؛ كحال أهالي أثينا في مجلس نوابهم؛ وذلك لأن الطبيعة البشرية لم تتغير.

ومن الواضح أن كلمتي العقلانية واللاعقلانية يمكن أن تُحمَّلا الكثير من المعاني؛ فعادة ما يدعو الناس الأفراد الذين لا يوافقونهم الرأي بأنهم (لاعقلانيون)، ونحن بحاجة إلى تعريف بسيط لهما يمكن تطبيقه؛ ليكون طريقة للفصل في الاختلاف بين المفهومين بقدر ما يسعنا من دقة. والطرح الآتي سيكون مقياسنا: نحن نشعر بالعواطف باستمرار، وهي تؤثر باستمرار في تفكيرنا، فتجعلنا ننحرف باتجاه الأفكار التي تسعدنا وترضي الأنا فينا، ومن المستحيل ألا تتدخل ميولنا ومشاعرنا فيما نفكر فيه بدرجة ما، إلا أن العقلاني من الناس من أدرك ذلك، واستطاع -بمراقبة نفسه وجهده في ذلك- أن يطرح العواطف من تفكيره إلى حدٍّ ما، ويُبطِل تأثيرها، أما اللاعقلاني من الناس فيعوزه ذلك الإدراك؛ فتراه يندفع إلى التصرف دون التأمل بإمعان في تداعيات تصرفاته وعواقبها.

ويمكننا أن نرى الاختلاف في القرارات والأفعال التي ينحو إليها الناس والنتائج المترتبة عليها؛ فالعقلاني يُظهِر في كل وقت قدرته على إنهاء المشروعات، ويدرك أهدافها، ويعمل بفعالية في فرق العمل، وينشئ [بعمله] شيئًا له صفة الديمومة، أما اللاعقلاني فيكشف في تضاعيف حياته عن أنماط سلبية؛ فتتكرر الأخطاء عنده، وتنشب خلافات لا لزوم لها حيثما حل، وأحلامه ومشروعاته لا تجد لها طريقًا للإنجاز أبدًا، وغضبه ورغباته في التغيير لا تتحول ألبتة إلى أفعال ملموسة؛ فهو عاطفي سريع الاستجابة في ذلك كله، ولا يدرك ما هو عليه، وجميع الناس لديهم القدرة على اتخاذ القرارات اللاعقلانية، وبعض هذه القرارات تسببها ظروف خارجة عن نطاق سيطرتنا، وحتى الأنماط الأكثر عاطفية من الناس بوسعها الوصول إلى أفكار عظيمة، أو النجاح نجاحًا مؤقتًا بجرأتها؛ لذلك فإنه من المهم الفصل دائمًا بين العقلاني واللاعقلاني، فهل يمكن للاثنين النجاح باستمرار والوصول إلى جملة مخططات جيدة؟ وهل يمكنهما تعديل أخطائهما والاستفادة منها؟

وبوسعنا كذلك أن نرى الاختلاف بين العقلاني واللاعقلاني في حالات خاصة، عندما يتصل الأمر بحساب الآثار طويلة الأمد، ومعرفة المهم منها بحق؛ فعلى سبيل المثال: في مسائل حضانة الطفل بعد الطلاق يتمكن الإنسان العقلاني من الابتعاد عن مرارته وتحامُله، ويسأل عقله عن أفضل المصالح الإجمالية طويلة الأمد للطفل؛ أما الإنسان اللاعقلاني، فسيملؤه صراع قوة مع الزوجة [أو الزوج]، وسيترك مشاعر الضغينة ورغبات الانتقام توجه قراراته خفيةً؛ وسيؤدي ذلك إلى معركة تضر بالطفل يطول أمدها.

وعند الحديث عن توظيف مساعد في العمل أو شريك فيه، يستخدم العقلاني مقياس الكفاءة؛ فهل بوسع هذا الشخص القيام بالعمل؟ أما الإنسان اللاعقلاني فسيقع بسهولة في حبائل أصحاب الجاذبية، أو الذين يعرفون كيف يزيدون مخاوفه، أو الذين يظهرون أنهم مطواعون أو لا خطر منهم، وسيقوم بتوظيفهم دون أن يدرك الأسباب التي دعته إلى ذلك، وسيقوده ذلك إلى ارتكاب الأخطاء، وظهور أوجه القصور عنده، ومن أجل ذلك سيقوم اللاعقلاني بإلقاء اللوم على الآخرين، وعندما يتعلق الأمر بقرارات تخص المهنة، فإن العقلاني سيبحث عن وظيفة تناسب أهدافه بعيدة المدى، أما النوع اللاعقلاني فسيكون قراره مبنيًّا على مقدار النقود الذي سيجنيها على الفور، وهو مقدار يشعر بأنه يستحقه في الحياة (وأحيانًا يكون ذلك مقدارًا ضئيلًا جدًّا)، أو يكون قراره مبنيًّا على حجم التهرب من العمل الذي يمكنه القيام به، أو مبنيًّا على حجم لفت الانتباه الذي ستجلبه له الوظيفة الجديدة، وسيودي به ذلك إلى طريق مسدود في مهنته.

ففي جميع الحالات نرى أن درجة الوعي تمثل الاختلاف، فالعقلاني مستعد للاعتراف بتوجهاته اللاعقلانية وحاجته إلى توخي الحذر، أما اللاعقلاني فيصبح عاطفيًّا جدًّا عندما يواجَه بالجذور العاطفية لقراراته، وهو غير قادر على مراقبة نفسه والتعلم من أخطائه، فأخطاؤه تجعله إنسانًا دفاعيًّا [متوجسًا] أكثر فأكثر.

ومن المهم لنا أن نفهم أن العقلانية ليست وسيلة لتخطي العاطفة، فبيريكليس نفسه كان يقدِّر الفعل الجريء والمغامر، لقد أحب روح الربة أثينا، وما كانت تمنحه له من إلهام. وأراد لأهل مدينته أن يشعروا بحب مدينتهم، ويتعاطفوا مع إخوتهم المواطنين، لقد كان يتوخى حالة من التوازن [يحدُث فيها] فهم واضح للسبب الذي يجعلنا نشعر

بما نشعر به؛ فإدراكنا للدوافع التي داخلنا يمكّننا من التفكير دون أن نخضع خفية لعواطفنا، لقد أراد بيريكليس الوصول إلى الطاقة التي تأتي من الدوافع والعواطف، لتغذي نفسنا المفكِّرة، فهكذا كان يرى العقلانية وهذا هو قدوتنا.

ومن حسن حظنا أن نيل العقلانية ليس بالأمر المعقد؛ فهو يحتاج منا ببساطة إلى العلم والعمل بعملية من ثلاث خطوات؛ أُولاها: أن علينا أن نصبح مدركين لما ينبغي لنا أن ندعوه: «اللاعقلانية منخفضة الدرجة»؛ وهي عمل المشاعر والمزاجات المستمرة التي تمر بنا في حياتنا، دون مستوى وعينا، وعندما نقوم بالتخطيط لأنفسنا أو اتخاذ القرارات فإننا لا ندرك قدر التشويه العميق الذي تحدثه هذه المشاعر والمزاجات في عملية التفكير، فهي تنشئ في تفكيرنا انحيازات حادة، مغروسة في أعماقنا، ونرى البرهان عليها في جميع الثقافات التي مرت في مراحل التاريخ، وهذه الانحيازات -بتشويهها للواقع- تقودنا إلى ارتكاب الأخطاء واتخاذ القرارات غير الناجحة التي تكدر حياتنا، لكننا إذا أدركناها يمكننا البدء بإبطال آثارها.

والخطوة الثانية: علينا أن نفهم طبيعة ما ندعوه: «اللاعقلانية مرتفعة الدرجة»، وهي تحدث عندما تشتعل عواطفنا؛ ويحدث ذلك بصورة عامة عندما نواجه ضغوطًا معينة، وعندما نفكر بما يعترينا من الغضب، أو الانفعال، أو الاستياء، أو الشك؛ فإن ذلك يزداد كثافة ليتحول إلى حالة رد فعل، فنفسر كل ما نسمعه أو نراه استنادًا إلى تلك العاطفة، وتزداد حساسيتنا، ويزداد ميلنا إلى استجابات عاطفية أخرى، فيمكن لنفاد الصبر والاستياء أن يدفعانا إلى الغضب والشك العميق. وهذه الحالات في الاستجابة هي ما يوجه الناس إلى العنف، أو وسوسة الهواجس، أو التمادي في الجشع، أو الرغبة في التحكم بإنسان آخر، وهذه الصورة من اللاعقلانية هي مصدر المشكلات الخطيرة (من الأزمات الاقتصادية، إلى الصراعات الكبرى، إلى القرارات المأساوية)؛ وفهمنا لكيفية عمل هذا النوع من العقلانية له أن يمكّننا من ملاحظة حالة رد الفعل في أثناء حدوثها والتراجع عنها قبل أن نفعل شيئًا نندم عليه.

أما الخطوة الثالثة فهي أن علينا أن نضع لأنفسنا مخططات محددة، وتمرينات معينة، تقوي جزء التفكير في الدماغ، وتمنحه قدرة أكبر في كفاحنا السرمدي أمام عواطفنا.

والخطوات الثلاث الآتية [على نحو ما سوف نفصِّلها]، ستساعدك على البدء في طريقك نحو العقلانية، ومن الحكمة أن تُدخِل الخطوات الثلاث جميعًا في دراستك للطبيعة البشرية، وفي ممارساتك في هذا المجال.

الخطوة الأولى: اكتشاف الانحيازات

تؤثر العواطف باستمرار في عمليات التفكير التي نقوم بها، والقرارات التي نتخذها؛ وكل ذلك دون مستوى إدراكنا، والعاطفة الأكثر شيوعًا بين العواطف كلها هي الرغبة في المتعة مع اجتناب الألم، فلا شك في الغالب أن أفكارنا تدور في فَلَك هذه الرغبة؛ فنحن ننفر ببساطة من الأفكار الترفيهية التي نراها غير ممتعة لنا، أو تصيبنا بالألم، ونتصور أننا نبحث عن الحقيقة، أو أننا واقعيون، بينما نحن في واقع الأمر نتمسك بأفكار تخفف عنا التوتر، وترضي الأنا فينا، فتجعلنا نشعر بالتفوق؛ و«مبدأ المتعة في التفكير» هو مصدر جميع انحيازاتنا الذهنية، وإذا كنت تظن نفسك محصنًا بطريقة ما، من أيٍّ من الانحيازات الآتية فليس ذلك إلا مثالًا على مبدأ المتعة، وهو يعمل فيك عمله، والأحرى بك أن تبحث لتعرف كيف تؤثر فيك هذه الانحيازات باستمرار، وتتعلم كيف تكتشف هذه اللاعقلانية عند الآخرين.

الانحياز للنفس:

أنظرُ في البرهان، وأصل إلى قراراتي عبر عمليات تفكير عقلانية؛ إلى حدٍّ ما.

عندما نتمسك بفكرة، ونقنع أنفسنا بأننا توصلنا إليها بطريقة عقلانية، نأخذ في البحث عن برهان يؤيد رأينا؛ وذاك أمر موضوعي وعلمي، لكن بسبب وجود مبدأ المتعة، وتأثرنا غير الواعي به فإننا نقوم بإيجاد برهان؛ يؤكد ما نريد نحن أن نصدقه. وهذا ما يعرف بالانحياز للنفس.

ويمكننا أن نراه عمليًّا في مخططات الناس، وبخاصة المخططات كثيرة الأخطار، ويصمم المرء مخططه ليوصله إلى هدف نافع يرغب فيه، ولو أنه ساوى بين العواقب المحتملة النافعة والضارة لمخططاته فلربما يصعب عليه القيام بأي فعل، فلا محالة أنه سيتجه شطر المعلومات التي تؤكد النتيجة النافعة التي يرغب فيها؛ وهو التصور المشرق دون تحققه منها، كذلك نرى هذا الانحياز عمليًّا عندما يدعي المرء طلب النصيحة،

وذلك مصدر إزعاج لمعظم أصحاب المشورة؛ ففي نهاية الأمر، يريد الناس أن يسمعوا أفكارهم هم، واختياراتهم هم، وقد تأكدت برأي الخبراء، وسيفسرون ما تقوله في إطار ما يريدون سماعه منك؛ وإذا كانت نصيحتك تخالف رغباتهم فسيجدون طريقة ما لصرف النظر عن رأيك، أو خبرتك المزعومة، وكلما زاد نفوذ الفرد كان أكثر عرضة لهذا النوع من الانحياز للنفس.

فإذا تحريت عن الانحياز للنفس في العالم فألق نظرة على النظريات التي تبدو فيها المبالغة؛ فتراك تستجلب إحصائيات ودراسات لإثباتها؛ وليس من الصعب عليك العثور على ذلك، عندما تكون مقتنعًا بصواب رأيك فيسهل في الشابكة (الإنترنت) العثور على الدراسات التي تؤيد رأيًا، وتلك التي تعارضه. وبصورة عامة، عليك ألا تقبل مطلقًا بصحة أفكار الناس لمجرد أنهم ساقوا معها (البرهان) عليها، والأحرى بك أن تتفحص البرهان بنفسك في وضح النهار بأكبر قدر ممكن من الشك، وينبغي أن يكون أول دوافعك على الدوام أن تجد البرهان الذي ينقض أكثر المعتقدات رسوخًا عندك، وأكثر المعتقدات رسوخًا عند الآخرين، وذلك هو المسار العلمي الصحيح.

الانحياز للاقتناع:

إني أومن بهذه الفكرة بشدة بالغة، ولا بد أنها صحيحة.

إننا نتمسك بأفكار تمتعنا خفية، إلا أننا في أعماقنا ربما نحمل بعض الشكوك في صحتها؛ ولذلك نبذل قصارى جهدنا لإقناع أنفسنا بها لنؤمن بها بكثير من الإيمان، ونعارض من يخالفنا أشد المعارضة. ونقول في أنفسنا: كيف يمكن لفكرتنا ألا تكون صائبة، وهي تُخرِج من داخلنا هذه الطاقة للدفاع عنها؟ ويظهر هذا الانحياز بوضوح أكبر في علاقاتنا بالقادة؛ فإذا كانوا يعبرون عن آرائهم بكلمات حماسية وإيماءات محمومة، ومجازات لغوية تنبض حيويةً، وحكايات ممتعة، مع عقيدة راسخة، فلا بد أن ذلك يعني أنهم درسوا الفكرة بعناية حتى استطاعوا أن يعبروا عنها بكل ذلك اليقين، ومن جهة أخرى فإن من يظهرون عدم إلمامهم بفكرتهم من أصحاب العبارات المترددة إنما يظهرون ضعفهم وعدم ثقتهم بها؛ فلعلهم يكذبون، أو هكذا نظنهم، وهذا الانحياز هو ما يجعلنا عرضة لتأثير موظفي المبيعات، ومثيري الغوغاء، الذين يُبدون لنا إيمانهم

[بفكرة لديهم] ليتوصلوا إلى إقناعنا وتضليلنا. فهم يعلمون حاجة الناس إلى الترفيه؛ لذلك تراهم يغطون أنصاف حقائقهم بمؤثرات مسرحية.

الانحياز للمظهر:

أنا أفهم الناس الذين أتعامل معهم؛ فأراهم على الحال التي هم عليها وحسب.

إننا لا نرى الناس على ما هم عليه [حقيقةً]؛ بل نحن نراهم على [ما يوحي به] مظهرهم الذي يبدون عليه، وعادةً ما تكون مظاهر الناس خدَّاعة:

فأولًا: يدرِّب الناس أنفسهم في المواقف الاجتماعية على إظهار المظهر الملائم الذي سينالون به نظرة إيجابية، فيبدون مساندين للقضايا النبيلة، ويدأبون على إظهار العمل بجدٍّ وصدق. ونأخذ نحن هذه المظاهر على أنها حقيقة واقعة.

وثانيًا: نحن ميالون إلى السقوط في تأثير الهالة؛ فعندما نرى خصالًا سلبية أو إيجابية معينة في شخص ما (من قبيل الارتباك الاجتماعي، أو الذكاء)، فإننا نفهم خصاله الإيجابية والسلبية الأخرى بما يتلاءم مع تلك؛ وعادة ما يبدو الناس من أصحاب المظهر الحسن جديرين بالثقة أكثر من غيرهم، وبخاصة منهم السياسيون؛ فإذا كان أحدهم ناجحًا فسنتصور أنه ربما كان أيضًا ذا أخلاق حميدة، وصادق الوجدان، ويستحق حظه الطيب، وهذا الأمر يخفي حقيقة أن كثيرين ممن أصابوا النجاح إنما وصلوا إليه بأفعال غير أخلاقية؛ استطاعوا سترها بذكاء عن أعين الناس.

الانحياز للجماعة:

أفكاري أفكار تخصني. أنا لا أصغي إلى أفكار الجماعة؛ ولست إنسانًا إمَّعة.

نحن بطبيعتنا كائنات اجتماعية، والإحساس بالعزلة في الاختلاف عن الجماعة يصيبنا بالكآبة والخوف؛ ونشعر بتفريج كبير عندما نجد آخرين يفكرون بالطريقة التي نفكر فيها. والحق أننا مدفوعون إلى اعتناق أفكار وآراء معينة لأنها تجلب لنا هذا التفريج، ونحن لا ندرك هذه الجاذبية التي تشدنا، وبذلك فنحن نتصور بأننا قد توصلنا

إلى أفكار يقينية بأنفسنا وحسب، وانظر في شأن من يؤيدون حزبًا دون آخر، ترى أن عندهم عقيدة واحدة، تسودها الاستقامة والصحة بصورة ملفتة، ولا أحد يذكرها [بسوء] أو يضغط عليها بصراحة، وسواء كان المرء من أصحاب اليمين أم كان من أصحاب اليسار [في الأحزاب السياسية]، فإن رأيه في الغالب الأعم سيسير وفق اتجاه واحد في عشرات القضايا؛ كأنه السحر؛ ومع ذلك فإن قلة من أولئك يعترفون بهذا التأثير في أنماط تفكيرهم.

الانحياز للَّوم:

أنا أتعلم من خبراتي وأخطائي.

تثير الأخطاء والعثرات الحاجة إلى شرحها، فنحن بحاجة إلى تعلم العبرة منها، وألا نعود فنكررها، لكن الحقيقة هي أننا لا نحب أن نتفحص بدقة ما فعلناه؛ فمراقبتنا لنفسنا محدودة؛ لذلك تكون استجابتنا الطبيعية [لأخطائنا] بلوم الآخرين، أو لوم الظروف، أو بأن ما فعلناه كان قرارًا متسرعًا. ومَرَدُّ هذا الانحياز، هو أنه غالبًا ما يكون من المؤلم جدًّا لنا النظر في أخطائنا؛ فذلك يستدعي التشكيك في مشاعر التفوق عندنا، وفي ذلك تهديد للأنا فينا، وترانا نخوض في اقتراحات متظاهرين بالتأمل فيما فعلناه، لكن يبرز مبدأ المتعة[1] مع مرور الوقت، فننسى الجزء الصغير في الخطأ الذي نسبناه إلى أنفسنا، وستعمينا الرغبة والعاطفة مرة أخرى، وسنكرر الخطأ نفسه بحذافيره، وسنمضي في عملية الاتهام المتساهل عينها [لأنفسنا]، ثم يطوي النسيان كل ذلك، وهكذا دواليك حتى نموت. ولو أن الناس يتعلمون بحق مما خبروه، لوجدنا قلة من الأخطاء تزداد تعاظمًا باستمرار؛ في العالم، وفي الحياة المهنية.

الانحياز للتفوق:

أنا مختلف. أنا أكثر عقلانية من الآخرين، وأحسن منهم أخلاقًا أيضًا.

قليلون يقولون العبارة السابقة للآخرين في أحاديثهم؛ فهي تبدو عبارة مغرور،

(1) مصطلح مبدأ المتعة، أو مبدأ إرضاء النفس، شاعت ترجمته بـ (مبدأ اللذة). [المترجم]

لكن في دراسات واستطلاعات رأي كثيرة، وعندما يُطلب من الناس مقارنة أنفسهم بالآخرين، فهم بصورة عامة يُبدون شيئًا مختلفًا، وهو شيء يكافئ الخدعة البصرية؛ فيبدو أنه لا يمكننا رؤية عثراتنا وضلالاتنا، ونرى فقط ما عند الآخرين من عثرات وضلالات؛ وهكذا على سبيل المثال، يسهل علينا أن نعتقد أن الآخرين المنتمين إلى حزب سياسي مخالف لنا لم يتوصلوا إلى قناعاتهم بالاعتماد على مبادئ عقلانية؛ أما من يقفون إلى جانبنا فكانت العقلانية سبيلهم، ومن الناحية الأخلاقية قليلون منا يعترفون في حياتهم بأنهم لجؤوا إلى المكر والحيلة في مجال العمل، أو أنهم كانوا مخططين أذكياء للتقدم في مسيرتهم المهنية، وكل ما حصلنا عليه، أو ما نظن أننا حصلنا عليه، قد أتى من مواهبنا الطبيعية، وعملنا الشاق، لكننا عندما نتحدث عن الآخرين فإننا نسارع إلى أن ننسب إليهم كل أصناف الأساليب الملتوية، وهذا يمكننا من تبرير أي شيء نفعله، بغض النظر عن النتائج.

إننا نشعر بجاذبية كبيرة لتصور أنفسنا أشخاصًا عقلانيين، مهذبين، خلوقين، فهذه خصال تشجع عليها ثقافتنا بشدة، وإظهار علامات على ما يخالفها يعرضنا لأن نكون محل استهجان الآخرين لنا، ولو أن كل ذلك كان صحيحًا - بحيث إن الناس عقلانيين، يتمتعون بالأخلاق الفاضلة - لغمر الخير والسلام العالم، لكننا نعلم الواقع؛ ولذلك فإن بعض الناس -وربما جميعنا- ما نخدع إلا أنفسنا، وخصال العقلانية والأخلاق الفاضلة لا يمكن الوصول إليها إلا بالوعي وبذل الجهد، فهي لا تأتينا بصورة طبيعية، بل هي تأتي من خلال عملية النضوج الفكري.

الخطوة الثانية: احذر عوامل الاشتعال

تستمر العواطف منخفضة الدرجة بالتأثير في تفكيرنا، وهي تنشأ من دوافعنا؛ ومثال ذلك: الرغبة في أفكار ممتعة مرضية تشعرنا بالراحة، أما العواطف مرتفعة الدرجة فهي تأتي من لحظات معينة، تصل فيها إلى ذروة متفجرة، ويحفزها شيء خارجي في العموم، مثل شخص ينال منا، أو ظروف معينة تحيط بنا، ويكون مستوى التهيج عاليًا، ويتوجه إليه كل انتباهنا، وكلما زاد تفكيرنا في العاطفة زاد اضطرامها، وهو ما يجعلنا نزداد عناية بها أكثر وأكثر، وهكذا دواليك، وتدخل عقولنا في تلك العاطفة، فيصبح كل

شيء يذكرنا بغضبنا وانفعالنا، ونصبح سريعي الاستجابة، وبما أننا لا نستطيع تحمل التوتر الذي يجلبه علينا ذلك فغالبًا ما تبلغ العاطفة مرتفعة الدرجة ذروتها في تصرف طائش له عواقب وخيمة، ووسط هجمة من هذا القبيل نشعر بأننا مسكونون، وكأن نفسًا أخرى في دماغنا استولت علينا.

ويجدر بك الحذر من هذه العوامل لتتمكن من منع عقلك من الدخول في هذه العاطفة وتحُول دون ظهور تصرف منك تندم عليه طيلة حياتك، كذلك عليك أن تحذر من اللاعقلانية مرتفعة الدرجة عند الآخرين؛ فإما أن تبتعد عن طريقهم، أو تعمل على إعادتهم إلى الواقع.

النقاط المحفزة من الطفولة المبكرة:

في سنوات الطفولة الأولى كنا في حالتنا الأكثر حساسية وهشاشة، وكان لعلاقتنا مع أبوينا الأثر الكبير فينا؛ كلما أوغلنا في الزمن الماضي، ويمكن أن يقال الأمر نفسه عن أي تجربة شديدة مبكرة، وهذه الجروح ومواطن الضعف فينا تبقى مدفونة في أعماق عقولنا، ونحاول أحيانًا كبت ذاكرتنا التي تأتي على هذه التأثيرات إذا كانت سلبية؛ أو المخاوف؛ أو المهانات، لكنها أحيانًا ذكريات تترافق بعواطف إيجابية، من تجارب الحب ولفت الانتباه، ونريد دائمًا استرجاعها، وفي وقت متأخر من حياتنا يأتي شخص أو حدث فيحفز ذاكرتنا، لنتذكر هذه التجربة الإيجابية أو السلبية، ومع هذه الذكرى تنطلق هرمونات أو مواد كيميائية فعالة [تؤثر فينا].

ولنأخذ على سبيل المثال شابًّا له أم بعيدة عنه ونرجسية، فعندما كان رضيعًا ثم طفلًا صغيرًا عانى من جفائها بهجرها له، وبما أنها كانت تهجره فذلك يعني بأنه لم يكن جديرًا بحبها إلى حدٍّ ما، أو لنفترض قدوم أخ جديد له، جعل الأم تقلل من اهتمامها به، فأخذ يشعر بهجرها له على نحو مماثل [للفرضية الأولى؛ بأنها نرجسية]، وتمضي به الحياة، ليقع في حب امرأة، لكنها ربما تلمِّح إلى عدم رضاها عن شيء من خصاله أو فِعاله؛ وكل ذلك في علاقة حب ناجحة، فيقدح ذلك فيه نقطة تحفيز؛ إنها تلاحظ عيوبه، وهو يتصور أن ذلك مقدمة لهجرها إياه، ويشعر باندفاع شديد للعاطفة، يجعله يحس بخيانة وشيكة، وهو لا يرى مصدر هذه العاطفة؛ فهي خارج نطاق سيطرته، ويبالغ

في رد فعله، ويوجه الاتهامات، ويقوم بالانسحاب، وكل ذلك إنما يؤدي به إلى الأمر نفسه الذي يخشاه: وهو الهجران. لقد كانت استجابته ناتجة عن أفكار في عقله، لا عن حقائق الواقع، وهذه قمة اللاعقلانية.

والطريقة التي تلاحظ بها ذلك في نفسك -وفي الآخرين- هي بالانتباه إلى السلوكيات التي تغدو فجأة سلوكيات خرقاء في شدتها، وتبدو بخلاف الشخصية. وسيمكِّنك ذلك من التركيز على أي عاطفة رئيسة، وقد تكون تلك العاطفة هي الخوف؛ الخوف من فقدان السيطرة، والخوف من الإخفاق؛ ففي هذه الحالة تكون استجابتنا بالانسحاب من الوضع ومن حياة الآخرين، كحال طفل ينزوي بكُرةٍ يلعب بها، فإذا جلب الخوف الشديد مرضًا مفاجئًا معه فسيدفعنا إلى مغادرة الحياة بكل بساطة، وقد تكون تلك العاطفة الحب؛ فنبحث باستماتة عن إعادة إنشاء علاقة أبوية أو أخوية وثيقة في الزمن الحاضر، حفزها عندنا شخص ذكَّرنا بطريقة مبهمة بفردوسنا الضائع، وقد تكون تلك العاطفة هي الريبة المفرطة، التي نشأت من شخصية نافذة في الطفولة المبكرة خيبت آمالنا أو خانت ثقتنا، وغالبًا ما يكون ذلك هو الأب، وكثيرًا ما يحفز ذلك موقفًا متمردًا مفاجئًا.

ويكمن الخطر الأكبر هنا أننا بإساءة فهمنا الزمن الحاضر، واستجابتنا لشيء من الزمن الماضي، فإننا إنما ننشئ صراعًا، وخيبات أمل، وريبة، تزيد جراحنا عمقًا، وفي بعض الأحيان نكون مبرمَجين لنكرر تجربتنا الأولى في الزمن الحاضر، والشيء الوحيد الذي نحمي به أنفسنا من ذلك هو إدراكه وهو يحدث، فبإمكاننا اكتشاف نقطة تحفيز عن طريق اختبار العواطف البدائية الغريبة التي تكون أكثر إزعاجًا من غيرها من العواطف المعتادة، فتلك العواطف تسبب ذرف الدموع، أو الاكتئاب العميق، أو الآمال المفرطة؛ والناس الذين يعانون من هذه العواطف غالبًا ما تكون لديهم إيماءات ونبرة صوت مختلفة جدًّا، وكأنهم يسترجعون بأجسامهم لحظة من باكورة حياتهم.

ووسط هذه الهجمة، علينا أن نكافح لتحرير أنفسنا منها، والتأمل في مصدرها المحتمل؛ ألا وهو الجرح الذي أصابنا في بداية حياتنا، والأنماط التي حبستنا داخلها، وهذا الفهم العميق لأنفسنا ومواطن ضعفنا هو خطوة رئيسة باتجاه السير في طريق العقلانية.

المكاسب والخسائر المفاجئة:

يمكن أن يحمل النجاح المفاجئ، أو المكاسب المفاجئة، أشد الخطر علينا، فمن وجهة نظر علم الأعصاب، تنطلق في الدماغ مواد كيميائية تسبب صعقة في التهيج والطاقة، ويفضي ذلك إلى الرغبة في تكرار التجربة، وقد يكون في ذلك بداية لنوع من الإدمان والسلوك المهووس، كذلك فعندما تأتي المكاسب فجأة ترانا ننزع إلى فقدان رؤية الحكمة الأساسية في أن النجاح الحقيقي الذي يدوم فعلًا لا بد له أن يأتي بالعمل الجاد؛ فلا نأخذ في حسباننا دور الحظ في هذه المكاسب المفاجئة، وترانا نحاول مرة بعد أخرى أن نستعيد تلك القمة بكسب الكثير من المال، أو كسب الكثير من الانتباه، وتملؤنا مشاعر العظمة، فنصبح رافضين بخاصة لأي شخص يحاول تحذيرنا، وترانا نقول: إنه لا يفهم، نحن أدرى بأنفسنا؛ ولأن ذلك لا يمكن أن يدوم يأتي السقوط المحتم الذي يكون بغاية الإيلام لنا، فيعيدنا إلى أيام الاكتئاب، وعلى الرغم من أن لاعبي القمار هم الأكثر عرضة لهذا الأمر، فإنه ينطبق بالدرجة نفسها على رجال الأعمال في الفقاعات الاقتصادية، وينطبق على الأشخاص الذين يحظَون فجأة باهتمام العامة.

أما الخسائر غير المتوقعة، أو سلسلة الخسائر غير المتوقعة فهي تحدث استجابات (لاعقلانية) بالقدر نفسه؛ فقد نتصور أنه قد أصابتنا لعنة الحظ العاثر، وبأنه سيدوم معنا إلى الأبد، فنصبح خائفين، ومترددين؛ فيقودنا ذلك إلى ارتكاب مزيد من الأخطاء، والوقوع في المزيد من العثرات؛ وفي مجال الرياضة نرى هذا الأمر يسبب ما يدعى الاختناق، وذلك عندما تثقل الخسارات والإخفاقات السابقة على العقل فتقيده.

والحل هنا بسيط: فكلما مررت بمكاسب أو خسائر غير معتادة فإن تلك هي اللحظة المناسبة للتريث، وموازنتها بشيء من التشاؤم أو التفاؤل الضروريين، فكن على حذر شديد من النجاح المفاجئ، ولفت الانتباه المفاجئ؛ فهما لا يقومان على قواعد ثابتة دائمة، ولهما جاذبية تسبب الإدمان، و[لاتنس أن] السقوط مؤلم دومًا.

الضغط المتزايد:

يبدو الناس من حولك بصورة عامة عقلاء، ويتحكمون بحياتهم، لكنك إذا وضعت أحدهم في ظروف عصيبة، فيها ضغط متزايد عليهم، فستجد حقيقةً أخرى لهم؛

فسيزول قناع ضبط النفس اللطيف، وسيندفعون فجأة غاضبين، ليكشفوا عن اضطراب مذعور، ويصبحوا مفرطي الحساسية، وتافهين غالبًا، فبتأثير الضغط أو أي خطر كان تستثار الأجزاء البدائية في الدماغ، وتضطرم، فتتغلب على القوى المنطقية عند الناس، والحق أن الضغط أو التوتر يمكن أن يكشفا عيوبًا في الناس يحرصون على إخفائها عن الأعين، ومن الحكمة في كثير من الأوقات مراقبة الناس في هذه اللحظات؛ ليكون ذلك تحديدًا طريقة للحكم على شخصيتهم الحقيقية.

وكلما لاحظت ارتفاع مستويات الضغط والتوتر في حياتك فإن عليك أن تراقب نفسك بحرص؛ فترصد أي إشارات على وهن ذريع، أو حساسية مفرطة، أو شكوك مفاجئة، أو مخاوف أكبر من الظروف التي تمر بها، ولتكن ملاحظتك نابعة من أكبر قدر ممكن من الحياد من جانبك، واختر الوقت والمكان المناسب لتكون وحيدًا [تتأمل في نفسك]، وستحتاج إلى منطلق تنطلق منه، فلا تتصور أبدًا أنك شخص بإمكانه الصمود في مقاومة الضغط دون أن تظهر منك نزوة عاطفية، فذلك مستحيل؛ لكنك بالوعي الذاتي والتأمل تستطيع كبح جماح نفسك عن اتخاذ قرارات ستندم عليها.

أفراد مستفزون:

هناك أناس في هذا العالم يميلون بطبيعتهم إلى تحفيز عواطف قوية في كل من يقابلونه تقريبًا، وتتنوع هذه العواطف بين المبالغة في الحب، إلى المبالغة في الكراهية، إلى المبالغة في الثقة، إلى المبالغة في الريبة، ومن أمثلة ذلك في التاريخ ما كان من الملك داود في الكتاب المقدس [أسفار أهل الكتاب]، وألكيبيادس في أثينا القديمة، ويوليوس قيصر في روما القديمة، وجورج دانتون أيام الثورة الفرنسية، وبيل كلينتون [الرئيس الأمريكي السابق]؛ فقد كان لهذه الأصناف من الناس درجة من الجاذبية؛ فكانت لديهم القدرة على التعبير بصورة بليغة عن العواطف التي يشعرون بها، وكان ذلك يثير حتمًا عواطف مماثلة في الآخرين، إلا أن بعضهم يمكن أن يكون أيضًا نرجسيًّا تمامًا؛ فهم يطرحون مشكلاتهم ومسرحياتهم الداخلية إلى الخارج، فيأسرون الآخرين باللغط الذي يحدثونه، ويؤول ذلك إلى مشاعر عميقة بالانجذاب إليهم عند بعض الناس، ومشاعر عميقة بالنفور منهم عند آخرين.

وأفضل ما تكتشف به هؤلاء المستفزين عن طريق [مراقبة] كيفية تأثيرهم في الآخرين لا في نفسك وحسب، فلا يمكن لأحد أن يبقى غير مكترث بهم، ويجد الناس أنفسهم غير قادرين على تبرير وجود مسافة تفصلهم عنهم إذا حضروا، ولا الابتعاد عنهم، وهم يجعلونك تفكر فيهم بلا انقطاع عندما يغيبون عنك؛ فلديهم طبيعة استحواذية، ويمكن أن يوجهوك إلى ارتكاب تصرفات متطرفة سواء كنت تابعًا مخلصًا لهم، أو كنت عدوًّا لدودًا لهم، وعلى أي من طرفي النقيض كنت -فكنت من أصحاب الانجذاب إليهم أو من أصحاب النفور منهم- فإنك ستميل إلى سبيل اللاعقلانية، وستكون بحاجة ماسة إلى إبعاد نفسك عنهم؛ ومن الطرق التي تنفعك في ذلك أن تنظر إلى ما وراء المظهر الذي يبرزونه، وهم يحاولون بلا شك أن يظهروا صورة أكبر من الحياة ذات طبيعة أسطورية رهيبة؛ لكن الواقع أنهم جميعًا بشريون تمامًا، وتملؤهم المخاوف نفسها ومواطن الضعف نفسها التي نملكها جميعًا، فحاول أن تدرك هذه القسمات البشرية تمامًا وتنزع عنهم صورتهم الأسطورية.

تأثير الجماعة:

هذا هو النوع مرتفع الدرجة من الانحياز للجماعة؛ فعندما نكون في جماعة كبيرة بدرجة كافية نصبح مختلفين [عما نحن عليه]، وراقب نفسك والآخرين في حدث رياضي، أو في حفل موسيقي، أو في تجمع ديني أو سياسي؛ فمن المستحيل ألا تشعر بأنك مأخوذ بالعواطف الجماعية، وتزداد سرعة نبضات قلبك. وتوشك دموع الفرح أو دموع الحزن أن تغرغر في عينيك؛ فعندما تكون في جماعة لا يتحرض المنطق المستقل عندك؛ بل تتحرض عندك رغبة جامحة للانتماء إلى الجماعة، وهذا يمكن أن يحدث بصورة مماثلة في أوساط العمل؛ وبخاصة إذا كان من يقود العاملين يتلاعب بمشاعرهم لحثهم على التنافس، أو كشف رغباتهم العدوانية، أو تحريكهم بمعادلة: نحن وهم، ولا يتطلب تأثير المجموعة بالضرورة حضور الآخرين، فهو يمكن أن ينتشر بالعدوى، كمثال انتشار بعض الآراء في وسائل التواصل الاجتماعي، وتأثيرها فينا؛ الذي يظهر برغبتنا في مشاركة تلك الآراء مع الآخرين، وتكون غالبًا آراء حادة، من قبيل السخط.

إلا أن هناك جانبًا إيجابيًّا مفرحًا في إثارة العواطف الجماعية، ويكمن في كيفية مسارعتنا إلى القيام بشيء في مصلحة الجماعة، لكنك إذا لاحظت انجذابًا إلى عواطف شريرة؛ من قبيل كراهية الآخرين، أو الوطنية المسعورة، أو العدوانية، أو النظرة الجارفة إلى العالم؛ فعليك تحصين نفسك، والنظر إلى ما وراء الجاذبية القوية وهي تؤثر فيك، والأفضل لك في غالب الأحوال أن تتجنب بيئة الجماعة إذا أمكنك، لتحافظ على قواك المنطقية؛ أو تدخل في تلك اللحظات وأنت تحمل معك الكثير من الارتياب.

واحذر من الغوغائيين؛ الذين يستغلون تأثير الجماعة لتحريض موجات من اللاعقلانية؛ فمن المؤكد أنهم يلجؤون إلى مكائد محددة؛ ففي أوساط الجماعة، يبدؤون بتحمية الحشود، فيتحدثون عن أفكار وقيم يؤمن بها الجميع، وبذلك يحدِثون شعورًا بالرضا والموافقة، ثم يعولون على الإبهام بعبارات حمَّالة أوجه، فيها كلمات لها طبيعة عاطفية من قبيل: العدالة، والحق، والوطنية. وتراهم يتحدثون عن أهداف نبيلة مجردة، لا عن حل مشكلات بعينها بأفعال ملموسة.

ويحاول الغوغائيون في السياسة والإعلام، أن يثيروا إحساسًا مستمرًّا بالهلع، والإلحاح، والسخط؛ فعليهم أن يحافظوا على ارتفاع المستويات العاطفية، وبوسعك أن تقي نفسك منهم ببساطة: فانظر إلى قواك المنطقية، وقدرتك على التفكير في مصلحتك بأنها أغلى ما تملكه، وارفض أي تدخل كان من الآخرين في عقلك المستقل، وعندما تشعر بحضور الغوغائيين ضاعف من حذرك والنظر في نفسك.

كلمة أخيرة بشأن اللاعقلانية في الطبيعة البشرية: لا تتصور بأن الأنماط المتطرفة من اللاعقلانية قد جرى التغلب عليها بطريقة ما نتيجة تقدم البشر وتوعيتهم، فنحن نشهد عبر التاريخ دورات متواصلة من صعود وانخفاض مستويات اللاعقلانية؛ فالعصر الذهبي العظيم لبيريكليس -بما فيه من فلاسفة، وبدايات أولى للروح العلمية- تبعه عصر من الخرافة، والطائفية، والتعصب، وهذه الظاهرة نفسها حدثت بعد عصر النهضة في إيطاليا، فهذه الحلقة التي تتكرر مرة بعد أخرى، هي جزء من الطبيعة البشرية.

ويغيِّر أصحاب اللاعقلانية مظهرهم وأساليبهم ببساطة، وربما لم نعد نستطيع تتبعهم فعليًّا، إلا أننا كنا في القرن العشرين، وذلك زمن ليس ببعيد، قد شهدنا

المحاكمات الصورية لستالين، وشهادة مكارثي في مجلس الشيوخ الأمريكي، وأعمال الاضطهاد الضخمة أيام الثورة الثقافية في الصين[1]. وهناك طوائف عبادة متنوعة تستمر بالظهور منها طوائف عبادة الشخصية[2]، وطوائف عبادة الولع بالمشاهير [وما أكثرها اليوم]؛ فالتكنولوجيا اليوم توقد الحماس الديني، فلدى الناس حاجة ماسة إلى الإيمان بشيء ما، وسيجدونه في أي مكان، وقد كشفت استطلاعات الرأي [في الولايات المتحدة الأمريكية] أن هناك عددًا يزداد كثرة من الناس الذين يؤمنون بالأشباح، والأرواح، والملائكة؛ في القرن الحادي والعشرين.

وما دام البشر موجودين فإن اللاعقلانية ستجد من يرفع رايتها، وستجد لنفسها وسائل تنتشر بها؛ أما العقلانية فهي شيء يطلبه الأفراد، لا الحركات الجماهيرية، ولا التقدم التكنولوجي. وشعورك بالتفوق وما يتعدى ذلك هو علامة أكيدة على أن اللاعقلانية تفعل فعلها فيك.

الخطوة الثالثة: أساليب استخراج النفس العقلانية

على الرغم من ميول اللاعقلانية الظاهرة عندنا فإن هناك عاملين ينبغي أن يمنحانا الأمل؛ أولهما وأهمهما وجود قدر عظيم من العقلانية عبر التاريخ وفي جميع ثقافات الناس، فكانت هناك أنماط من أصحاب العقلانية مكنتنا من التقدم، إنها نماذج علينا جميعًا الاقتداء بها؛ فنذكر منهم بيريكليس، وحاكم الهند القديمة آشوكا، وماركوس أوريليوس من روما القديمة، ومارغريت ديفالوا من فرنسا في العصور الوسطى، وليوناردو دافنشي، وتشارلز داروين، وأبراهام لينكولن، والكاتب أنطون تشيخوف، والعالمة بعلوم

(1) في المحاكمات الصورية لستالين تخلص ستالين من قادة الحزب الشيوعي القدامى في الاتحاد السوفييتي بين سنتي 1936 و1939. وفي شهادة مكارثي أمام مجلس الشيوخ سنة 1950 ادعى بلا دليل أن هناك كثيرًا من الشيوعيين وجواسيس السوفييت والمتعاطفين معهم داخل الحكومة الفدرالية الأمريكية؛ وعلى إثر ذلك طرد الآلاف من وظائفهم ودخل بعضهم السجن. أما أعمال الاضطهاد في الثورة الثقافية الصينية فتلك ثورة أطلقها ماوتسي تونغ سنة 1966 لتطهير الحزب الشيوعي على حد زعمه؛ وراح ضحيتها مئات الألوف من القتلى وملايين المعذبين في السجون. [المترجم]

(2) من أمثلتها في العصر الحديث: ستالين في الاتحاد السوفييتي، وتشاوشيسكو في رومانيا، وماوتسي تونغ في الصين، وفرانكو في إسبانيا؛ وغيرهم كثير. وفي العصور القديمة عرف ذلك عن حكام الصين، واليابان، والرومان، ومصر، وبابل، وتايلاند، والتيبت، والأزتيك، والإنكا، وغيرهم كثير أيضًا. [المترجم]

تطور الإنسان مارغريت ميد، ورجل الأعمال وارين بافت؛ وهؤلاء غيض من فيض. وجميع هؤلاء يشتركون في خصال معينة؛ فلديهم تقييم واقعي لأنفسهم ولنقاط الضعف فيهم؛ ولديهم إخلاص للحقيقة والواقع؛ ولديهم موقف متسامح مع الناس؛ ولديهم القدرة على الوصول إلى الأهداف التي رسموها لأنفسهم.

والعامل الثاني هو أننا جميعًا تقريبًا - وفي مرحلة ما من حياتنا - مررنا بلحظات عقلانية عظيمة، وهي تأتي غالبًا مع ما ندعوه: عقلية الصانع؛ فإذا كان لدينا مشروع ينبغي إنجازه، ولعل له أجلًا محددًا، فإن العاطفة الوحيدة التي بإمكاننا الشعور بها هي الإثارة والطاقة. أما العواطف الأخرى فستصعِّب علينا ببساطة التركيز في مشروعنا، وبما أن علينا الخروج منه بنتائج فإننا نصبح أشخاصًا عمليين على نحو غير معهود، فترانا نهتم بعملنا، والسكينة تسكن عقلنا، والأنا لا تتدخل فينا، ولو حاول الناس مقاطعتنا أو التأثير فينا بالعواطف فسنرفض ذلك، وهذه اللحظات -التي تمر بنا لأسابيع قليلة أو ساعات- تكشف فينا عن النفس العقلانية، التي تنتظر الخروج، وكل ما تحتاجه [لتخرج] شيء من الإدراك، وشيء من الممارسة.

ولقد صممت الأساليب الآتية لمساعدتك في إخراج بيريكليس، أو الآلهة أثينا، من داخلك:

اعرف نفسك حق المعرفة: تكبُّر النفس العاطفية بالجهل، واللحظة التي تدرك فيها كيف تعمل النفس العاطفية داخلك وتسيطر عليك، هي اللحظة التي تفقد فيها سيطرتها عليك؛ وتستطيع عندئذ ترويضها؛ لذا فإن خطوتك الأولى باتجاه العقلانية هي الاتجاه إلى داخلك دائمًا، فعليك أن تقبض على النفس العاطفية وهي تفعل فعلها فيك.

وللوصول إلى هذه الغاية عليك أن تفكر في تصرفاتك وأنت تحت الضغط، وما هي نقاط الضعف التي تظهر في تلك اللحظات؛ الرغبة في المتعة، أو الرغبة في التنمر، أو التحكم بالآخرين، أو مستويات عميقة من الريبة؟ وانظر في قراراتك، وبخاصة منها ما كان بلا جدوى؛ هل تستطيع أن ترى رابطًا بينها، وهل هناك مخاوف كامنة تدفعك إليها؟ وتفحص قواك، ما الذي يجعلك مختلفًا عن الناس الآخرين؟ فهذا الأمر سيحدد لك الأهداف المنسجمة مع مصالحك بعيدة المدى، والمنسجمة مع مهاراتك، وعندما

تعرف من نفسك ما يجعلك مختلفًا، وتعرف تقييمك له ستصبح قادرًا كذلك على مقاومة جاذبية الانحياز للجماعة وتأثيراته.

تفحص عواطفك حتى تصل إلى جذورها: إذا كنت غاضبًا، فدعْ عواطفك تستقر داخلك، ثم فكِّر فيها، فهل حفزها شيء يبدو تافهًا أو حقيرًا؟ فتلك علامة أكيدة على أن وراءها شيئًا ما أو شخصًا ما، ولعل هناك عاطفة أكثر إزعاجًا موجودة في مصدر عاطفتك، من قبيل الحسد أو جنون العظمة[1]؛ فعليك أن تنظر إلى ذلك نظرة مباشرة، وتنقِّب تحت أي نقاط محفزة، لترى من أين انطلقت. وللوصول إلى هذه الغاية ربما كان من الحكمة أن تستخدم دفتر يوميات تسجل فيه تقييماتك الذاتية بموضوعية قاسية، وأكبر خطر تواجهه هنا هو الأنا عندك، التي ستجعلك تحافظ -بلا وعي منك- على الأوهام التي تتصورها في نفسك، ولعلها تكون أوهامًا مريحة لك في هذه اللحظة، إلا أنها في المدى البعيد تجعلك إنسانًا دفاعيًّا [متوجسًا]، ولا تستطيع التعلم من أخطائك، أو التقدم في حياتك. وعليك أن تجد لنفسك موقعًا حياديًّا يمكنك أن تراقب تصرفاتك منه، مع شيء من التجرد، وشيء حتى من الدعابة، وسرعان ما يصبح كل ذلك طبيعة ثانية لك، فإذا رفعت نفسك العاطفية رأسها في ظرف ما فستراها في أثناء ظهورها، وستكون قادرًا على التريث وإيجاد ذلك الموقع الحيادي.

زد في زمن استجابتك أو تفاعلك: تأتيك هذه القوة عن طريق الممارسة والتكرار، فعندما يتطلب حدث ما، أو تأثر ما استجابة منك، فعليك أن تدرب نفسك على التريث، وربما يعني هذا أن تنتقل بجسمك إلى مكان يمكنك الانعزال فيه، وعدم الشعور بأي ضغط عليك لتستجيب؛ أو قد يعني أن تكتب رسالة موجهة إلى ذلك الغضب دون أن ترسلها؛ بل [تجعلها تحت وسادتك] تنام عليها ليوم أو يومين. ولا تقم بإجراء مكالمات هاتفية أو تتواصل مع الآخرين وأنت تشعر بعاطفة مفاجئة؛ وبخاصة عاطفة الاستياء، وإذا ألفيت نفسك تندفع إلى الوثوق بالناس في استئجارهم أو في العمل عندهم، فتريث مدة يوم كامل، وهدئ من عواطفك، وكلما زادت مدة تريثك كان ذلك أفضل لك؛ لأن الرأي الصحيح يستغرق وقتًا [للنضوج]، وانظر إلى الأمر كأنه تمرين رفع أثقال؛ فكلما زادت مقاومتك للاستجابة، زادت المساحة الذهنية عندك للتفكر الفعلي، وزادت قوة عقلك.

---

(1) يدعى في المصطلحات الطبية: البارانويا، أو الزَّوَر، أو الذُّهان الكبريائي. [المترجم]

تقبَّل الناس كأنهم حقائق: التأثر مع الناس هو المصدر الرئيس للاضطراب العاطفي، إلا أنه ليس بالضرورة أن يكون كذلك؛ فالمشكلة هي أننا نحكم على الناس باستمرار، ونتمنى لو أنهم كانوا على خلاف ما هم عليه، فنريد أن نغيرهم، ونريد منهم التفكير والتصرف بطريقة معينة، وغالبًا ما تكون تلك الطريقة نفسها التي نفكر ونتصرف بها. وبما أن هذا الأمر مستحيل؛ لأن كل إنسان يختلف عن غيره، ترانا دائمًا محبطين ومنزعجين، لكن بدلًا من ذلك انظر إلى الآخرين كأنهم ظواهر، ظواهر حيادية، كالمذنبات والنباتات؛ إنهم موجودون ببساطة، وهم من كل صنف ونوع، يزيدون الحياة غنًى وإمتاعًا، فاعمل بما يقدمونه إليك، بدلًا من أن تقاومهم وتحاول تغييرهم، واجعل فهمك للناس لعبة ممتعة لك، كألعاب حل الألغاز؛ فذلك كله جزء من الملهاة الإنسانية. وصحيح أن الناس لاعقلانيون، لكنك أنت أيضًا لاعقلاني؛ فاجعل تقبلك للطبيعة البشرية بأقصى ما تستطيعه، فهذا سيبث فيك السكينة، وسيساعدك على مراقبة الناس بموضوعية، وفهمهم بمستويات عميقة، وستتوقف عن إسقاط عواطفك الخاصة عليهم، وكل ذلك سيزيدك توازنًا وسكينة، وسيزيد في المساحة الذهنية للتفكير عندك.

ولا شك أن من الصعب عليك القيام بذلك، بينما أنماط من الناس كأنها الكوابيس تعترض سبيلك؛ من النرجسيين الهائجين، إلى العدوانيين اللافاعلين [المستترين]، إلى غيرهم من المستفزين، فهم جاثمون في اختبار مستمر لعقلانيتنا، وليكن نموذجنا في ذلك الكاتب الروسي أنطون تشيخوف، وهو واحد من أكثر العقلانيين صلابة في التاريخ، لقد كانت أسرته أسرة فقيرة كبيرة العدد، وكان أبوه سكِّيرًا يضرب أطفاله جميعًا بلا رحمة؛ ومنهم أنطون الصغير، [وكبر أنطون] وأصبح طبيبًا، واتخذ من الكتابة مهنة رديفة له، وطبق دراسته في الطب على الكائن البشري، فكان هدفه أن يفهم ما يجعلنا لاعقلانيين إلى حدٍّ كبير، وتعساء إلى حدٍّ كبير، وخطرين إلى حدٍّ كبير. وفي قصصه ومسرحياته وجد أن من العلاج الناجع للغاية الدخول في شخصياته، وفهم أنماط الناس؛ حتى أسوأها، وبهذه الطريقة استطاع أن يسامح الجميع، حتى والده، وكان نهجه في هذه الحالات أن يتصور أن الأشخاص المنحرفين -مهما كانوا منحرفين- لديهم أسباب يبررون بها ما أصبحوا عليه، مبررات يرونها منطقية، وبطريقتهم الخاصة، يسعون لتحقيق إنجازاتهم، لكن بطريقة لاعقلانية. وبالتريث، وتخيل قصصهم بأعماقها، كان أنطون

تشيخوف ينزع الصبغة الأسطورية عن الهمج والبغاة؛ فيقلصهم إلى الحجم البشري، فلم يعودوا يثيرون الكراهية، بل أصبحوا مثيرين للشفقة، فعليك أن تفكر بطريقة أقرب ما تكون إلى طريقة الكاتب للدنو من الناس الذين تتعامل معهم؛ حتى بأسوأ أصنافهم.

اعثر على التوازن المثالي بين التفكير والعاطفة: لا نستطيع الفصل بين عواطفنا وتفكيرنا؛ فهما متشابكان بصورة كاملة، لكن لا مناص من أن يكون ثمة عامل مهيمن، فمن الواضح أن بعض الناس تحكمهم العواطف أكثر من غيرهم، وما نحن بصدد البحث عنه هو النسبة الملائمة والتوازن المناسب، ذلك التوازن الذي يؤدي إلى أكثر التصرفات فعالية، وقد كان لدى اليونان القدامى تعبير مجازي يمثلون به ذلك فيقولون: الفارس والحصان؛ فالحصان هو طبيعتنا العاطفية التي تدفعنا باستمرار إلى التحرك، ولهذا الحصان طاقة وقوة هائلتان، إلا أنه إذا كان بلا فارس فسيضل طريقه؛ فهو حصان بري، وعرضة لخطر المفترسات، ويتوجه باستمرار نحو المتاعب، والفارس هو نفسُنا المفكِّرة. وبالتدريب والممارسة، يأخذ بعنان الحصان ويوجهه، فيحول طاقة هذا الحيوان القوي إلى شيء مثمر، ولا نفع في أحدهما دون الآخر، فلولا الفارس، لما كانت هناك حركة موجهة أو هدف، ولولا الحصان لما كانت هناك طاقة أو قوة، ونرى الحصان مهيمنًا عند معظم الناس، والفارس عندهم ضعيف، وبعض الناس يكون الفارس عندهم قويًّا جدًّا، ويمسك بعنان الحصان بشدة بالغة، خائفًا من أن يترك الحصان يعدو بين الفينة والأخرى، فلا بد للحصان والفارس من أن يعملا معًا، وهذا يعني أن نحسب أفعالنا مسبقًا؛ فنقوم بقدر ما يمكننا من تفكير في الحالة [التي نحن فيها] قبل أن نخلص إلى قرار ما، لكننا حالما نصل إلى القرار، نرخي العنان، ونقوم بما علينا فعله، بروح الجرأة والمغامرة، فبدلًا من أن نكون عبيدًا لهذه الطاقة، نقوم بتوجيهها، وذلك هو جوهر العقلانية.

ولنأخذ مثالًا عمليًّا لهذا التصور: حاول أن تحافظ على توازن تام بين الارتياب (الفارس)، والفُضول (الحصان)؛ ففي هذا الوضع تكون مرتابًا في حماسك وحماس الآخرين، ولا تأخذ بتفسيرات الناس على ظاهرها، ولا بتطبيقهم (البرهان)، وتنظر في نتائج أفعالهم، لا فيما يقولونه عن دوافعهم، لكنك إذا أوغلت في ذلك فإن عقلك سينغلق أمام الأفكار الجامحة، وأمام الافتراضات المثيرة، وأمام الفضول نفسه؛ فعليك أن تستبقي مرونة الروح التي كانت عندك وأنت طفل، تهتم بكل شيء، وتبقي على حاجتك

العارمة في التثبت من صحة جميع الأفكار والمعتقدات، وتمحيصها؛ فيمكن للاثنين أن يوجدا معًا؛ وذلك هو التوازن الذي نجده عند جميع النوابغ.

أَحِبَّ العقلانية: من المهم ألا تنظر إلى سبيل العقلانية بأنه شيء فيه الألم والتقشف؛ فالحق أنه يأتيك بالقوى التي ستجدها مرضية وممتعة لك كل الرضا والمتعة؛ وهي أعمق من متع الهوس التي يغلب أن يقدمها لنا هذا العالم، لقد شعرت بذلك في حياتك الخاصة عندما انشغلت في مشروع ما، ومر عليك الوقت وأنت تمر بدفقات من الإثارة؛ مع اكتشافك أشياء جدية في عملك، أو تقدمك فيه، وهناك متع أخرى أيضًا، فقدرتك على ترويض النفس العاطفية، تفضي بك إلى صفاء وسكينة شاملين، وفي هذه الحالة للعقل تكون أقل انشغالًا بالصراعات التافهة والآراء السقيمة؛ فأفعالك أكثر فعالية، وهو ما يقودك دائمًا إلى اضطراب أقل؛ فلديك رضًا هائل عن تحكمك بنفسك بطريقة عميقة، ولديك مساحة ذهنية كبيرة لتكون مبدعًا، ويزداد شعورك بأنك صاحب السيطرة.

فإذا علمت كل ذلك، فسيسهل عليك أن تحث نفسك على تطوير هذه القوة، وبهذا المعنى تكون سائرًا على خطى بيريكليس نفسه، فقد تصوَّر أن الآلهة أثينا تجسد جميع القوى العملية في العقلانية فعبدها، وأحبها أكثر من غيرها، ولعلنا لم نعد نرى في أثينا إلهًا نبجله، إلا أنه بوسعنا في مستوًى عميق [داخلنا]، أن ننظر بالتقدير إلى جميع الناس الذين يدعون إلى العقلانية في عالمنا نحن، وبإمكاننا السعي إلى استيعاب قوتهم داخلنا بقدر ما نستطيع.

> **«كن على ثقة بمشاعرك!» - إلا أن مشاعرك ليست نهائية أو أصيلة؛ فخلف المشاعر يقف الحكم على الناس، وتقييمهم، وهو أمر ورثناه على هيئة... ميل، ونفور...، وما نستوحيه من شعور ما إنما هو حفيد حُكمٍ ما -وغالبًا ما يكون حكمًا خاطئًا! - وفي أي حدث كان، لن يكون ذلك خارجًا منك وحدك! وثقتك بمشاعر شخص ما، تعني بذلك الطاعة لجدِّه، وجدَّته، وآبائهما، بدلًا من بذلها للربَّين اللذين بداخلنا: منطقنا وخبرتنا.**

فريدريك نيتشه Friedrich Nietzsche



العبيكان للاستثمار
Obeikan Investment Group
إحدى شركات
العبيكان للنشر
Obeikan Publishing
أحدث الإصدارات
مبهمات الأسماء والكنى والألقاب
صالح بن سعد اللحيدان
العبيكان Obeikan
مبادئ ريادة الأعمال
المفاهيم والتطبيقات الأساسية لغير المتخصصين
أ. د. أحمد بن عبدالرحمن الشميري
أستاذ التسويق وريادة الأعمال
جامعة الملك سعود
أ. د. وفاء بنت ناصر المبيريك
أستاذ التسويق وريادة الأعمال
جامعة الملك سعود
العبيكان Obeikan
أفياء
مقالات في العلم والدعوة والمنهج
العبيكان Obeikan
رحلة إعداد المدربين
مباركة بنت ظافر الدوسري
العبيكان Obeikan
نقل الدم
Blood Transfusion
الدكتور/ عصام بن سعد الغامدي
استشاري نقل الدم وبنوك الدم
العبيكان Obeikan
شركة المساهمة في النظام السعودي
دراسة مقابلة بالفقه الإسلامي
تأليف الأستاذ الدكتور
صالح بن زابن المرزوقي البقمي
الأمين العام للمجمع الفقهي الإسلامي
العبيكان Obeikan
Follow Us
obeikn reader
obeikanpub
كتبنا الصوتية
storytel
Kitab Sawti
www.kitabsawti.com
دار ضاد للنشر الإلكتروني
Dhad Audio Publishing
WWW.DHAD.SA
كتبنا الإلكترونية
Google Play
amazonkindle
لخدمات البيع والتوصيل
نون noon
رواق الكتب
سوق
amazon احدى شركات

الفصل الثاني:

حوِّل حب النفس إلى التشاعر

قانون النرجسية

جميعنا نمتلك بطبيعتنا الأداة الأكثر تميزًا للاتصال بالناس والحصول على القوة الاجتماعية، إنها التشاعر؛ فعندما نغرس التشاعر [في نفوسنا]، ونستخدمه في محله، فإنه يمكن أن يمكِّننا من الدخول في مزاجات وعقول الآخرين، فيعطينا القدرة على توقع أفعال الناس، وتخفيف ممانعتهم بلطف، إلا أن هذه الأداة أضعفها انشغالنا المعتاد بأنفسنا. فجميعنا نرجسيون، وبعضنا موغل في النرجسية أكثر من غيره. ومهمتنا في هذه الحياة أن ننسجم مع حب النفس هذا، ونتعلم كيف نحوِّل حساسيتنا إلى خارج أنفسنا؛ إلى الآخرين؛ بدلًا من تركها داخلنا، وعلينا في الوقت نفسه أن نكتشف أصحاب النرجسية السامة بيننا قبل أن نؤخذ بمسرحياتهم، ونتسمم بحسدهم.

طيف النرجسية

نشعر نحن البشر -منذ لحظة ولادتنا- بحاجة مستمرة إلى لفت الانتباه [والحصول على اهتمام الآخرين]، فنحن كائنات اجتماعية حتى النخاع، وبقاؤنا وسعادتنا يعتمدان على الروابط التي ننشئها مع الآخرين؛ فإذا لم ينتبه الناس لنا فلن نستطيع الاتصال بهم على أي مستوًى كان، وبعض ذلك الانتباه [أو الاهتمام] يكون فيزيائيًّا؛ فلا بد أن نجعل الناس ينظرون إلينا لنشعر بأننا أحياء. وبشهادة أولئك الذين يدخلون في أوقات

طويلة من العزلة فإننا لولا التواصل البصري لأخذنا نشك بوجودنا، ونسقط في جحيم اكتئاب عميق، وهذه الحاجة هي حاجة نفسية عميقة أيضًا؛ فعن طريق مستوى الانتباه الذي نحصل عليه من الآخرين فإننا نشعر بأننا نحصل على الاعتراف والتقدير لما نحن عليه، ويعتمد إحساسنا بالقيمة الذاتية على هذا الأمر، وبما أن ذلك على غاية من الأهمية بالنسبة للحيوان البشري، فإن الناس سيفعلون أي شيء تقريبًا للحصول على انتباه الآخرين؛ بما في ذلك ارتكاب الجرائم، أو محاولة الانتحار، فإذا نظرت خلف أي تصرف من تصرفاتهم فستجد هذه الحاجة دافعًا أوليًّا عندهم.

لكننا ونحن نحاول أن نشبع رغبتنا بلفت الانتباه نواجه مشكلة لا مناص منها؛ فهناك القليل فقط من الاهتمام الذي يمكننا الحصول عليه؛ ففي الأسرة نتنافس مع إخوتنا؛ وفي المدرسة نتنافس مع رفاق الدراسة؛ وفي العمل نتنافس مع زملاء العمل، وتمر اللحظات التي نشعر فيها بالاعتراف والتقدير سريعة خاطفة، فالناس لا يبالون إلى حدٍّ كبير بمصيرنا، فلديهم الكثير من المشكلات الخاصة التي تشغلهم، وبعضهم يظهر لنا العداوة وقلة الاحترام، فكيف لنا أن نتعامل مع اللحظات التي نشعر فيها نفسيًّا بالوحدة، أو حتى بالهجران؟ إلا أنه بإمكاننا مضاعفة جهودنا لنحظى باهتمام الآخرين وملاحظتهم لنا، لكن هذا قد يرهق طاقتنا، وقد يأتي بمفعول عكسي؛ فالناس الذين يجهدون أنفسهم بشدة في ذلك يبدون متهورين، وينصرفون عن الاهتمام الذي طلبوه، ولا نستطيع الاعتماد على الآخرين في الاعتراف بنا باستمرار؛ مع أننا نتوق إلى ذلك.

ولمواجهة هذه المعضلة؛ منذ أيام الطفولة الأولى وفي سنيِّ عمرنا بعدها؛ توصل معظمنا إلى حل يعمل بصورة جيدة: فترانا نخلق نفسًا؛ هي صورةٌ لأنفسنا؛ تريحنا وتجعلنا نشعر بالاعتراف من الداخل، وتتكون هذه النفس من أذواقنا، وآرائنا، ورؤيتنا للعالم، وما ننظر إليه بعين التقدير، وببنائنا صورة النفس هذه نتجه إلى إبراز خصالنا الإيجابية، وتبرير عيوبنا، ولا يمكننا المضي بعيدًا في ذلك؛ لأن صورة النفس هذه منفصلة جدًّا عن الواقع، وسينبهنا الآخرون إلى تناقضنا، وسوف نرتاب في أنفسنا، لكننا إذا أحسنَّا بناءها فسنحصل في نهاية الأمر على نفسٍ نحبها ونعتز بها، وتتجه طاقتنا إلى الداخل، فنصبح مركز اهتمامنا، وعندما تمر بنا لحظات لا بد منها عندما نكون وحيدين، أو لا نشعر بالتقدير، فلنا أن نلوذ بهذه النفس [الصورة] لنخفف عن أنفسنا،

وإذا مررنا بلحظات من الشك والاكتئاب، يساندنا حب النفس، ويجعلنا نشعر بقيمتنا، وبأننا نتفوق على غيرنا أيضًا، فهذه النفس الصورة تعمل عمل جهاز ضبط الحرارة، فتساعدنا في ضبط شكوكنا ومخاوفنا، فلم نعد نعتمد اعتمادًا كليًّا على الآخرين في الحصول على الاهتمام والاعتراف بنا؛ بل بات لدينا اعتداد بالنفس.

وقد تبدو هذه الفكرة فكرة غريبة؛ فنحن بصورة عامة نعدُّ صورة النفس هذه من المسلمات المطلقة؛ مثل الهواء الذي نتنفسه، إلا أنها تعمل على أساس من اللاوعي إلى حدٍّ كبير، فنحن لا نشعر بجهاز ضبط الحرارة وهو يعمل [في داخله]؛ ولا نراه، وأفضل ما نمثل به تمامًا هذه الآلية هو النظر إلى من يفتقدون الإحساس المتماسك بأنفسهم؛ وهم الناس الذين ندعوهم: الموغلون في النرجسية [أصحاب النرجسية العميقة].

وفي أثناء عملية بناء نفسٍ نتمسك بها ونحبها تحدث اللحظة الفارقة في تطورها بين سن الثانية والخامسة من العمر، فمع انفصالنا شيئًا فشيئًا عن أمهاتنا، نواجه عالمًا لا نستطيع الحصول فيه على ما يشبعنا في كل لحظة، كذلك ندرك بأننا وحيدون، وما زلنا نعتمد على أبوينا من أجل بقائنا، ويكون ردنا على ذلك بالتماهي مع أفضل خصال أبوينا، في قوتهما، وقدرتهما على التخفيف عنا، ودمج هذه الخصال في أنفسنا، وإذا شجعَنا أبوانا في جهودنا الأولى للاستقلال عنهما فاعترفا بحاجتنا للشعور بالقوة، واكتشاف خصالنا الفريدة، فإن صورة نفسنا ستترسخ فينا، وسنزيد في بنائها شيئًا فشيئًا. أما الموغلون في النرجسية فلديهم انقطاع حاد في هذا التطور المبكر؛ لذلك فهم لا يحسِنون مطلقًا بناء شعور يتسم بالثبات والواقعية لأنفسهم.

ولعل أمهاتهم (أو آباءهم) كانوا أنفسهم موغلين في النرجسية، وكانوا منشغلين بأنفسهم بشدة منعتهم من الاعتراف بطفلهم، وتشجيع جهوده الأولى للاستقلال بنفسه، أو عوضًا عن ذلك ربما كان الأبوان يحيطانه، ومفرطين في الانهماك بحياة طفلهما، فيطوقانه باهتمامهما، ويعزلانه عن الآخرين، ويريان في تقدمه وسيلة لإثبات صحة قيمتهما الذاتية الخاصة بهما؛ فهما لا يتركان للطفل مجالًا لبناء نفسه، وفي سوابق جميع الموغلين في النرجسية تقريبًا، نجد أن أحدهم قد مرَّ إما بهجر أبويه، أو بحفِّهما به، والنتيجة أنه لا يجد نفسًا ينسحب إليها، ولا أساسًا للاعتداد بالنفس، ويعتمد بالمطلق على الاهتمام الذي يستطيع الحصول عليه من الآخرين؛ ليشعر نفسه بأن له حياة وقيمة.

وفي مرحلة الطفولة، فإذا كان أولئك النرجسيون منفتحين فبوسعهم العمل على نحو جيد، وبإمكانهم النجاح أيضًا. فيصبحون خبراء في اجتذاب الانتباه واحتكاره، ويمكن أن يظهروا بصورة مثيرة، ومرحة، ومتحمسة. وعندما يكون أحدهم طفلًا يمكن لهذه الخصال أن تبدو خصالًا إيجابية، وعلامة على النجاح الاجتماعي في المستقبل، لكنهم وراء مظهرهم الخارجي يصبحون [عندما يكبرون] مدمنين بتهور على نجاحاتهم في لفت الانتباه؛ التي يثيرونها لتشعرهم بكمالهم وقيمتهم، فإذا كانوا منطوين فسينسحبون إلى حياتهم الوهمية، ويتصورون لأنفسهم نفسًا تتفوق كل التفوق على الآخرين، وبما أنهم لن يحصلوا من الآخرين على اعتراف بصورة النفس هذه؛ لأنها بعيدة جدًّا عن الواقع؛ فستمر عليهم لحظات ارتياب كبير [بأنفسهم]، حتى إنهم يصلون إلى مرحلة كره النفس. فيكون أحدهم إما إلهًا، أو دودة، وبما أنهم يفتقدون الجوهر المتماسك، فقد يتخيلون أنفسهم أنهم شخص ما (أي شخص كان)، وبذلك تبقى أوهامهم في تبدل؛ بينما يحاولون أن يكونوا بشخصيات جديدة.

وبصورة عامة، يظهر الكابوس عند أصحاب النرجسية العميقة في العشرينيات والثلاثينيات من أعمارهم. فقد أخفقوا في بناء جهاز الضبط الداخلي ذاك، فأخفقوا في بناء إحساس متماسك بالنفس ليحبوها ويعتمدوا عليها، ولا بد للمنفتحين منهم، من جذب الاهتمام باستمرار؛ ليشعروا بالحياة والتقدير، فيزدادون إثارة، وتباهيًا، وتعاليًا في إيماءاتهم، ويمكن لهذا الأمر أن يصبح شيئًا متعبًا، ومزريًا أيضًا، فعليهم [باستمرار] تغيير أصدقائهم، وتغيير مسرح حياتهم، ليكون لديهم جمهور جديد. أما المنطوون منهم فيزدادون سقوطًا في النفس الوهمية، وبما أنهم يرتبكون في مجتمعهم، مع زهوِّهم بتفوقهم [الذي يدَّعونه]، فهم ينفِّرون الناس منهم، فيزيدون في عزلتهم الخطرة، وفي كلتا الحالتين، يمكن أن تصبح معاقرة المخدرات، أو الخمور، أو أي نوع آخر من الإدمان ركيزة ضرورية يستندون عليها للتخفيف عن أنفسهم؛ في لحظات الشك والاكتئاب التي لا بد ستأتيهم.

وبإمكانك اكتشاف أصحاب النرجسية العميقة من الأنماط السلوكية الآتية؛ إذا حدث أن وجهت إليهم إهانة، أو تعرض لهم أحد، فلا دفاع لديهم، وما من شيء داخلهم يخفف عنهم، أو يثبت لهم قيمتهم، ويكون رد فعلهم عمومًا على صورة حنَق

شديد، مع تعطشهم للانتقام، ويملؤهم إحساس بأنهم على جادَّة الصواب؛ فهذه هي الطريقة الوحيدة التي يعرفونها لتهدئة مخاوفهم، وفي موقعة من هذا القبيل، يجعلون أنفسهم في موضع الضحية الجريحة، فيحيرون الآخرين؛ حتى إنهم يستدرُّون عطفهم. إنهم أشخاص سريعو الغضب، مفرطون في حساسيتهم، يأخذون كل أمر يواجههم على محمل شخصي. ويمكن أن يصابوا فعلًا بجنون العظمة، ويكون لهم أعداء في كل ناحية وحَي، ويمكنك أن ترى على وجوههم نظرة نافدة الصبر، أو نظرة بعيدة، كلما تحدثت معهم بشيء لا صلة مباشرة لهم به؛ إلى حدٍّ ما، وسرعان ما يحولون وجهة الحديث باتجاه أنفسهم، بذكرهم قصة من قصصهم، أو نادرة من نوادرهم؛ لصرف النظر عن إحساسهم بانعدام الاستقرار الذي دعاهم إلى سردها، وقد تعتريهم نوبات ضارية من الحسد إذا رأوا غيرهم ينال اهتمامًا يشعرون بأنهم يستحقونه؛ ويتكرر منهم إظهار الثقة المفرطة بالنفس، فهذا الأمر يساعدهم دائمًا في الحصول على الاهتمام، ويستر بإتقان ما عندهم من فراغ داخلي غائر، وإحساس مشتت بالنفس، لكن احترس من وضع هذه الثقة بالنفس على محك اختبار حقيقي.

وفيما يتصل بالناس الموجودين في حياة أصحاب النرجسية العميقة فإنه لهم بهم علاقة غريبة يصعب علينا فهمها؛ فهؤلاء الموغلون في النرجسية يكون لديهم ميل إلى رؤية الناس كأنهم امتداد لأنفسهم، وهو ما يعرف باسم: حوائج النفس؛ فالناس [في نظرهم] ليسوا إلا أدوات للفت الانتباه، والاعتراف بقيمتهم، ورغبتهم في التحكم بهم تشبه رغبتهم في التحكم بأيديهم وأرجلهم، وفي العلاقات الغرامية، يجعلون شريكهم في هذه العلاقة يقطع اتصاله بأصدقائه شيئًا فشيئًا؛ فينبغي ألا ينافسهم أحد في نيل اهتمامه.

وبعض الموهوبين جدًّا من أصحاب النرجسية العميقة (انظر في أمثلة منهم في القصص الآتية) يعملون على إيجاد شيء من التكفير [عن مشكلاتهم] في عملهم، فيوجهون طاقاتهم إلى العمل، ليحصلوا على الاهتمام الذي يتوقون إليه عن طريق إنجازاتهم فيه؛ مع أنهم يظلون فوضويين متقلبين، إلا أن أكثرهم إيغالًا في النرجسية يصعب عليه التركيز في عمله؛ فهو يفتقد إلى ضابط الثقة بالنفس، وينزع إلى القلق باستمرار بشأن ما يظنه الآخرون به، وهذا ما يصعب عليه التركيز فعليًّا خارج نفسه

لفترات زمنية طويلة، ويصعب عليه التعامل مع نفاد الصبر، والجزع، اللذين يصيبانه في العمل. ويميل أصحاب هذا النمط من الناس إلى تغيير وظيفتهم ومهنتهم بصورة متكررة جدًّا، فيغدو ذلك مسمارًا في نعشهم؛ فهم لا يستطيعون اجتذاب اهتمام حقيقي بإنجازاتهم؛ فتراهم يعودون دائمًا إلى الحاجة إلى إثارة الانتباه بصورة مفتعَلة.

وقد يكون التعامل مع أصحاب النرجسية العميقة أمرًا مزعجًا ومحبطًا؛ وقد يكونون أيضًا مؤذين جدًّا إذا اقتربنا منهم كثيرًا، فهم يورطوننا في مسرحياتهم التي لا تنتهي أبدًا، ويجعلوننا نحس بالذنب إذا لم نعِرهم اهتمامنا على الدوام، والعلاقة الغرامية معهم ستكون غير مرضية بالمرة، وإذا كانت زوجتك [أو كان زوجك] منهم فقد يكون في ذلك دمارك، وأفضل حل في هذه الأحوال هو ابتعادنا عن طريقهم حالما نعلم أنهم من أصحاب النرجسية العميقة.

إلا أن هناك صنفًا من هؤلاء أكثر خطورة وسمِّية من غيره، وذلك بسبب ما يمكن أن يحوزه أحدهم من درجات السلطة، ونعني بذلك القائد النرجسي. (وهذا النوع موجود منذ زمن بعيد. ولعل أبشالوم [ابن داود النبي]، في الكتاب المقدس، كان أول مثال مسجل في هذا النوع. إلا أننا نجد إشارات متكررة في المؤلفات القديمة تشير إلى آخرين - نذكر منهم على سبيل المثال: السياسي ألكيبيادس اليوناني، والكاتب شيشرون الروماني، والإمبراطور نيرون الروماني). وجميع أنواع المستبدين والطغاة (من الزعماء إلى مديري الشركات) هم من هذا الصنف، فهم بصورة عامة أكثر طموحًا من سواد الموغلين في النرجسية، وبإمكانهم لبرهة أن يضخوا هذه الطاقة في عملهم، وبامتلائهم بالثقة النرجسية بالنفس، يجذبون إليهم الانتباه والأتباع، فيقولون ويفعلون ما لا يجرؤ غيرهم على قوله أو فعله؛ فيبدو ذلك مثيرًا للإعجاب وجديرًا بالتصديق، وربما كانت لديهم تصورات بمنتجات مبتكرة، وبما أنهم يشعُّون بثقة كبيرة بالنفس، فبإمكانهم أن يجدوا أشخاصًا آخرين يساعدونهم في تحقيق تصوراتهم، إنهم خبراء في استغلال الناس.

وإذا ما حققوا النجاح، يحدث عندهم زخم رهيب، فيزداد انجذاب الناس إلى قيادتهم، وهو ما يؤدي إلى النفخ في نزعاتهم المتغطرسة لا أكثر، وإذا تجرأ أحد على اعتراضهم فسيكونون أكثر ميلًا من غيرهم على المضي في حنَق النرجسية العميقة،

إنهم مفرطون في الحساسية. وهم يحبون أيضًا إثارة المسرحيات باستمرار لتكون وسيلتهم في تبرير سلطتهم، فهم الوحيدون الذين يستطيعون حل المشكلات التي يخلقونها، وتعطيهم هذه المسرحيات المستمرة أيضًا فرصًا أكبر ليكونوا محور اهتمام الآخرين، وإذا كان مكان العمل تحت إدارتهم فإنه لن يستقر أبدًا.

ويمكنهم في بعض الأحيان أن يصبحوا من أصحاب شركات المقاولات، فيصنعون شركات لهم بسبب جاذبية شخصيتهم وقدرتهم على اجتذاب الأتباع، ويمكن أن تكون لديهم مواهب إبداعية أيضًا، لكن عند كثير من أصناف القادة هؤلاء، تتجلى في النهاية الفوضى والاضطراب الداخلي الكامنان فيهم؛ في شركاتهم، أو في المجموعة التي يقودونها، فلا يمكنهم صوغ بنية متماسكة، أو مؤسسة متلاحمة، فكل شيء لا بد له أن يتدفق عبرهم، وعليهم التحكم بكل شيء وبكل شخص؛ فأولئك من حوائج النفس عندهم، وسيُظهرون أن ذلك إنما هو من مناقب المرء -في أن يكون إنسانًا جديرًا بالثقة وإنسانًا عفويًّا- في الوقت الذي يفتقدون فيه القدرة الحقيقية على التركيز، وصنع شيء محكَم متين. إنهم يهوَون إحراق وتدمير أي شيء يصنعونه.

ولنتصور أن النرجسية طريقة لقياس مستوى الانشغال بالنفس عندنا، وكأنه موجود على مقياس متدرج من الدرجات المرتفعة إلى المنخفضة، فعند بعض العمق -ولنقل أنه فيما دون منتصف المقياس المتدرج- يدخل الناس عالم النرجسية العميقة، وعندما يصلون إلى هذا العمق، يصبح من الصعب عليهم جدًّا النهوض بأنفسهم من جديد؛ لأنهم خسروا جهاز الاعتداد بالنفس؛ ويغدو الموغلون في النرجسية منشغلين بأنفسهم بالكامل، وغالبًا تحت تلك الدرجة، وإذا عملوا لبرهة على مشاركة الآخرين، فسيثير مخاوفهم تعليقٌ ما أو تصرفٌ ما، فيمضون في طريق الانهيار. ويستهويهم في غالب الأحيان الغوص في أنفسهم إلى أعماق أكبر مع مرور الزمن، والناس الآخرون [في نظرهم] هم أدوات. والواقع عندهم ليس إلا تجليًا لحاجاتهم، وسبيلهم الوحيد للنجاة هو لفت الانتباه باستمرار.

وفوق تلك العلامة التي في منتصف المقياس المتدرج نجد ما ندعوه: النرجسية العاملة؛ ويستقر معظمنا هناك، فنحن أيضًا منشغلون بأنفسنا، إلا أن ما يمنعنا من السقوط عميقًا في أنفسنا هو الإحساس المتماسك بالنفس التي يمكننا أن نعتمد عليها

ونحبها، (ومن المفارقات أن كلمة النرجسية أصبحت تعني حب النفس، في حين أنها في الواقع هي الحالة التي لا يكون فيها لدى أسوأ النرجسيين نفسٌ متماسكة ليحبها؛ وذلك أساس مشكلتهم)، وهذا ما يخلق فينا شيئًا من المرونة الداخلية، فقد نمر بلحظات من النرجسية العميقة، فنتأرجح إلى ما هو دون تلك العلامة، وبخاصة إذا اعترانا الاكتئاب، أو اعترضتنا مصاعب الحياة، لكننا حتمًا سنسمو بأنفسنا، ولن نشعر بأننا في حالة عدم استقرار دائمة، أو أصابنا جرح لا يزول، ولن نكون في حاجة دائبة لاصطياد انتباه الآخرين؛ فالنرجسي العامل بإمكانه أن يحوِّل اهتمامه إلى خارج نفسه، إلى عمله، وإلى إقامة علاقات [طيبة] مع الناس.

وهناك ثلاثة جوانب لمهمتنا في دراسة الطبيعة البشرية:

فأولًا: علينا أن نفهم تمامًا ظاهرة النرجسية العميقة، فعلى الرغم من أن أصحابها قلة، إلا أن بعضهم يمكن أن يكون مؤذيًا للغاية في هذا العالم؛ فيجب أن نكون قادرين على ملاحظة الأنماط السامة التي تثير المسرحيات، وتحاول أن تحولنا إلى حوائج يستخدمونها لأغراضهم، وبإمكانهم جذبنا إليهم بطاقتهم الفريدة، لكننا إذا وقعنا في الشرَك، فسنعيش في كابوس؛ حتى نبتعد عنهم، إنهم خبراء في قلب الطاولة على الآخرين وجعلهم يشعرون بالذنب، وأشدهم خطرًا على الإطلاق هم النرجسيون القادة، فعلينا أن نقاوم جاذبيتهم، ونرى ما وراء قناع إبداعاتهم الظاهرة، فإذا عرفنا كيف نعامل الموغلين في النرجسية في حياتنا، فتلك مهارة لها بالغ الأهمية عندنا جميعًا.

وثانيًا: علينا أن نكون صادقين فيما يتصل بطبيعتنا الداخلية، ولا ننكرها، فجميعنا نرجسيون، فترانا في أحاديثنا لا نطيق صبرًا لنتحدث، ونخبر الآخرين بقصصنا، ونعطي رأينا [فيما نسمعه]، إننا نحب الناس الذين يشاطروننا أفكارنا، فهم يعاودون عكس أذواقنا السليمة علينا، وإذا حدث أن كنا من أصحاب الإصرار والجزم، فنحن نرى أن إصرارنا إنما هو خصلة من الخصال الإيجابية؛ لأنه من خصالنا، أما الآخرون المترددون، فسيرونها خصلة مذمومة، ويعلون من قيمة التأمل الباطني، ونحن جميعًا نهوى [سماع

الإطراء بسبب حبنا لأنفسنا، أما أصحاب المواعظ؛ الذين يحاولون النأي بأنفسهم، وذم النرجسيين في أيامنا؛ فغالبًا ما يكونون أكبر النرجسيين؛ فهم يحبون سماع رأيهم [وحسب]، بينما يشيرون بأصابع الاتهام للآخرين، ويلقون العظات المتنوعة. إننا جميعًا [في نقطة ما] من طيف الانشغال بالنفس، وإنشاؤنا نفسًا نحبُّها هو تطور سليم، وينبغي ألا يكون فيه عار، فلولا الاعتداد بالنفس النابع من الداخل، لسقطنا في مهاوي النرجسية العميقة، لكننا لنتحرك إلى ما هو أبعد من النرجسية العاملة؛ التي ينبغي أن تكون هدفنا جميعًا؛ علينا أن نكون صادقين مع أنفسنا، فمحاولتنا إنكار طبيعتنا في الانشغال بالنفس هي محاولة منا للتظاهر بأننا أكثر إيثارًا من الآخرين، مما يجعل من المستحيل علينا تغيير أنفسنا.

وثالثًا: وهو الأهم: علينا أن نبدأ بالتحول إلى النرجسية السليمة؛ فأصحاب النرجسية السليمة لديهم إحساس أقوى بأنفسهم، وأكثر مرونة أيضًا. فهم يميلون إلى الاقتراب من قمة المقياس المتدرج، وهم يتعافون من الجروح والإهانات بصورة أسرع من غيرهم، ولا يحتاجون إلى الكثير من اعتراف الآخرين بهم، وهم يدركون في مرحلة ما من حياتهم بأنهم محكومون بقيود وعيوب، وبإمكانهم أن يهزؤوا بعيوبهم، وبإمكانهم ألا يحملوا الإهانات التي تطالهم على محمل شخصي بصورة خطيرة، فمن أوجه كثيرة -وبتمثلهم الصورة الكاملة لأنفسهم- يكون حبهم لأنفسهم حقيقيًّا وكاملًا.، ومن هذا الموقع الداخلي القوي بإمكانهم أن يحولوا انتباههم إلى خارج أنفسهم؛ بسهولة ووتيرة عالية، ويتحول هذا الانتباه ليسير في أحد اتجاهين؛ وأحيانًا يسير فيهما معًا، ففي الاتجاه الأول: يكونون قادرين على توجيه اهتمامهم وحبهم إلى عملهم، فيصبحون أشخاصًا عظامًا في الفن، والإبداع، والاختراع، وبما أن اهتمامهم خارج أنفسهم موجه إلى العمل بكثافة فالغالب فيهم النجاح في مشروعاتهم؛ وهو ما يمنحهم ما يحتاجونه من الاهتمام والاعتراف، وقد يمرون بلحظات من الشك وانعدام الأمان؛ فالفنانون معروفون بهشاشتهم؛ إلا أن العمل يبقى مفترَجهم الدائم من الانشغال المفرط بالنفس.

أما الاتجاه الآخر لأصحاب النرجسية السليمة فيأخذ منحاه باتجاه الناس، فينمي قوى التشاعر، ولنتصورْ أن عالم التشاعر عالَمٌ يقع عند أعلى قمة المقياس المتدرج وفوق ذلك؛ إنه الانشغال الكامل بالآخرين؛ ففي جوهر طبيعتنا لدينا -نحن البشر- قدرات هائلة لفهم الناس بأدق مشاعرهم الداخلية؛ ففي السنوات الأولى من حياتنا، نشعر برابطة كاملة بأمهاتنا، وبإمكاننا أن نحس بكل تقلبات أمزجتهن، وبإمكاننا أن نقرأ كل عاطفة تمر بهن بلا كلام، وعلى خلاف الحيوانات والرئيسات الأخرى فلدينا القدرة أيضًا على إيصال ذلك الإحساس إلى غير أمهاتنا؛ فيصل إلى من يقدمون الرعاية لنا، وإلى الناس الآخرين الذين على مقربة منا.

وهذه هي الصورة الفيزيائية من التشاعر الذي نشعر به حتى هذه الأيام مع أقرب أصدقائنا، وزوجاتنا، كذلك فإن لدينا قدرة طبيعية على النظر بمنظار الآخرين، فنفكر بطريقتنا داخل عقولهم، وتبقى هذه القوى خاملة داخلنا إلى حدٍّ كبير بسبب انشغالنا بأنفسنا، لكننا في سنوات العشرينيات من العمر وما بعدها -ومع ازدياد شعورنا بالثقة بأنفسنا- نبدأ بالاهتمام بما هو خارجها، فنهتم بالناس، ونعيد اكتشاف هذه القوى الكامنة فينا، وغالبًا ما يصبح من يمارس هذا التشاعر راصدًا اجتماعيًّا أولَ في الفنون والعلوم، أو اختصاصيًّا في العلاج، أو قائدًا بأعلى المراتب.

إن الحاجة إلى تطوير هذا التشاعر هي اليوم أكبر منها في أي وقت مضى، فقد أشارت دراسات مختلفة إلى زيادة مستويات الانشغال بالنفس والنرجسية عند الشبان منذ أواخر سبعينيات القرن الفائت، وازدادت حدتها بشدة بعد سنة 2000م.

انظر في الشابكة (الإنترنت):

http://top.sagepub.com/content/40/1/66.full

وhttp://eax.sagepub.com/content/1/1/11.abstract

(مقالة: التغيرات في الاستعداد الشخصي للتشاعر بين طلاب الجامعات الأمريكية بمرور الزمن: تحليل تجميعي).

ويعزى ذلك في معظمه إلى التكنولوجيا والشابكة (الإنترنت)، فقد أضحى الناس ببساطة يمضون وقتًا قصيرًا في التأثرات الاجتماعية، ويمضون وقتًا طويلًا في مواقع

التواصل الاجتماعي في الشابكة (الإنترنت)؛ مما يزيد في صعوبة بناء التشاعر وصقل المهارات الاجتماعية؛ فالتشاعر حاله كحال أي مهارة أخرى يأتينا عن طريق خصلة الاهتمام، فإذا كان اهتمامك تعترضه باستمرار حاجتك للنظر إلى هاتفك الجوال، فلن تشعر بحقٍّ بمشاعر الآخرين أو وجهات نظرهم، فأنت لا تنفك تعود إلى نفسك، وتقترب من ملامسة التأثرات الاجتماعية، لكنك فعليًّا لا تشترك فيها على الإطلاق، وحتى إذا وجدت نفسك في حشد من الناس فإنك حقيقةً تظل وحدك، لقد أصبح الناس يمثلون لك وظيفة بعينها، فلم تعد تريدهم لتوطيد علاقاتك بهم، بل بتَّ تريدهم لتهدئة مخاوفك وحسب.

لقد بُنِيت أدمغتنا لتقوم بالتأثر الاجتماعي باستمرار؛ والتعقيد في هذا التأثر واحد من أهم العوامل التي زادت بشدة من ذكائنا بين الكائنات الحية، وفي مرحلة معينة تكون قلة مشاركتنا للآخرين ذات مفعول سلبي خالص على دماغنا نحن، وتسبب ضمور قوانا الاجتماعية، ومما يزيد الطين بلة أن ثقافتنا [الأمريكية] تميل إلى التشديد على القيمة الفائقة للفرد والحقوق الفردية، مما يشجع على زيادة الانشغال بالنفس؛ فترانا نجد كثرة متزايدة من الناس الذين لا يمكنهم تصور أن للآخرين وجهات نظر مختلفة، وأننا لسنا جميعًا متشابهين تمامًا في رغباتنا وأفكارنا.

فعليك أن تسعى إلى الاعتراض على هذه التطورات، وتنشئ [النفسك] طاقة التشاعر، ونحن نرى أن لكل جانب من طيف النرجسية زخمه الخاص به، فالنرجسية العميقة تهوى إغراقك فيها أكثر وأكثر، مع انهيار ارتباطك بالواقع أكثر وأكثر، وعدم قدرتك حقيقةً على تطوير عملك أو علاقاتك بالناس، والتشاعر ليس النقيض لذلك، فمع ازدياد تحويل اهتمامك إلى خارج نفسك، تحصل بالمقابل على انطباعات إيجابية باستمرار، ويزداد الناس رغبة في الالتفاف من حولك، وستطور من قوة التشاعر عندك؛ وسيتحسن عملك؛ ودونما سعي منك ستكسب الاهتمام الذي يَسعَد به البشر كلهم، فالتشاعر ينشئ زخمًا إيجابيًّا تصاعديًّا خاصًّا به.

وفيما يأتي ستجد المكونات الأربعة لمجموعة مهارات التشاعر.

الموقف التشاعري: إن التشاعر قبل كل شيء هو حالة عقلية، إنه طريقة مختلفة للاتصال بالآخرين، وأكبر خطر تواجهه هو افتراضك العام بأنك تفهم الناس بالفعل،

وأن بإمكانك الحكم عليهم سريعًا، وتصنيفهم، وبدلًا من ذلك عليك أن تبدأ من الافتراض بأنك جاهل، وأن لديك انحيازات طبيعية تجعلك تخطئ في حكمك على الناس؛ فالناس من حولك يظهرون بمظهر يناسب غاياتهم. وبذلك يغيب عنك مظهرهم الحقيقي؛ بينما تترك لنفسك العنان في ميلها إلى الحكم السريع على الناس، فافتح عقلك لترى الناس من منظور آخر، ولا تفترض بأنك تشبههم، أو بأنهم يشاطرونك ما عندك من القيم؛ فكل إنسان تقابله يشبه بلدًا غير مكتشف؛ إن له تركيبه النفسي الخاص جدًّا الذي ستستكشفه بأناة. واعلم بأنك مقبل على مفاجآت فيما ستكتشفه، وهذه الروح المنفتحة المرنة تشبه الطاقة الإبداعية؛ إنها الرغبة في البحث في المزيد من الاحتمالات والخيارات، والحق أن تطويرك لتشاعرك سيحسن كذلك من قواك الإبداعية.

وأفضل مكان تبدأ فيه بهذا التغيير في موقفك هو أحاديثك اليومية الكثيرة، فحاول أن تقلب اندفاعك الطبيعي إلى الحديث وإبداء آرائك، وتقلبه إلى رغبة منك في سماع وجهات نظر الآخرين، وليكن عندك فضول هائل في هذا السبيل، وتوقف قدر ما تستطيع عن مناجاتك الداخلية المستمرة لنفسك، ولتعطِ انتباهك كله للآخرين من حولك، وعليك أن تولي أهمية كبيرة لجودة إصغائك، بحيث تتمكن في أثناء حديثك أن تراجع ما قاله محادثك؛ أو ما لم يقله لكنك أحسست به، وسيكون لذلك عليك أثر عظيم يستهويك.

وفي سياق هذا الموقف، ستقوم بإعطاء الناس القدر نفسه من سعة الصدر الذي تعطيه لنفسك؛ فعلى سبيل المثال، جميعنا تستهوينا الأمور الآتية: عندما نرتكب خطأً، فإننا نعزوه إلى الظروف التي دفعتنا إلى ارتكابه، أما عندما يرتكب الآخرون أخطاءهم، فإننا نميل إلى رؤيتها عيوبًا في شخصياتهم، وأشياء ناتجة عن شخصياتهم الناقصة، وندعو ذلك: الانحياز للعزو. ولا بد لك أن تقاوم ذلك، فعندما تتحلى بموقف تشاعري عليك أن تأخذ في حسابك أولًا الظروف التي ربما دفعت فردًا من الناس إلى القيام بما قام به، فتمنحه حسن الظن الذي تمنحه لنفسك.

وفي النهاية، سيعتمد تبنِّيك هذا الموقف على نوعية حب النفس عندك، فإذا كنت ترى في نفسك التفوق الرهيب على الآخرين، أو ترى نفسك حبيس مخاوفك، فإن لحظاتك في التشاعر مع الناس والانشغال بهم ستكون لحظات سطحية، وإنك بحاجة إلى القبول التام بشخصيتك، بما فيها من عيوب، فذلك هو ما يجعلك ترى بوضوح، وتمزج

رؤيتك بالتقدير والحب أيضًا، فأنت لست إنسانًا تامًّا، ولست مَلَاكًا؛ بل لديك الطبيعة نفسها التي لدى الآخرين، وعندما تتبنى هذا الموقف، سيكون بوسعك أن تسخر من شخصيتك، وتدعها تتلقى الإهانة، ومن موقعك وأنت على هذه المرونة والقوة الداخلية الأصيلة، بإمكانك أن توجه اهتمامك بسهولة إلى خارج نفسك.

التشاعر الغريزي: يعد التشاعر أداة للمناغمة العاطفية، فمن الصعب علينا أن نقرأ أفكار الآخرين أو نكتشفها، أما مشاعرهم ومزاجاتهم فمن السهل علينا تمييزها، والغالب فينا جميعًا الميل إلى إدراك عواطف الآخرين؛ فالحدود الفيزيائية التي تفصل بيننا وبين الآخرين هي أكثر نفوذية مما نعتقده، ونرى الناس دائبين على التأثير في أمزجتنا، وما تقوم به أنت الآن [في دراستك الطبيعة البشرية] هو تحويل هذه الاستجابة النفسية إلى علم، فانتبه بعمق إلى أمزجة الناس، على نحو ما تراه من إيماءاتهم [لغة الجسد عندهم]، ونبرات أصواتهم، فعندما يتحدثون، قد تكون نبرة مشاعرهم منسجمة مع ما يقولونه، أو غير منسجمة معه، وقد تكون هذه النبرة نبرة ثقة، أو نبرة عدم استقرار، أو نبرة دفاعية، أو نبرة تكبُّر، أو نبرة إحباط، أو نبرة عُجْب، وتبدي هذه النبرات نفسها فيزيائيًّا في أصواتهم، أو إيماءاتهم، أو وضعية جلوسهم ووقوفهم؛ وفي كل لقاء لك معهم، عليك أن تحاول أن تكتشف كل ذلك قبل أن تلتفت حتى إلى ما يقولونه، وسيسجل ذلك في بداهتك الغريزية، ليكوِّن استجابتك الفيزيائية لهم، فإذا كانت عندهم نبرة دفاعية فسيغلب عليك شعور مشابه لذلك في داخلك.

وهناك عنصر أساسي ستحاول اكتشافه: هو مقاصد الناس؛ ففي الغالب الأعم، هناك عاطفة خلف أي مقصد للناس، وخلف كلماتهم؛ وستقوم أنت بمناغمة نفسك مع ما يريدونه، من المقاصد، وسيسجل ذلك أيضًا داخلك إذا انتبهت لهم؛ فعلى سبيل المثال: يأتيك أحد من تعرفهم ليظهر لك فجأة اهتمامًا غير عادي بحياتك، فيعطيك ضربًا من الاهتمام لم تعهده من قبل، فهل تلك محاولة فعلية للاتصال بك، أم هي محاولة لإلهائك، أم هي وسيلة لجعلك ليِّنًا بحيث يتسنى له استغلالك لأهدافه الخاصة؟ لكنك بدلًا من أن تهتم بكلماته، التي تبدي لك الاهتمام والإثارة، قم بالانتباه إلى مجمل نبرة مشاعره التي تجدها عنده، فهل يصغي إليك أحسن الإصغاء؟ وهل تَواصُله البصري معك يجري على اتساق؟ وهل يبدو أنه منشغل بنفسه وهو يستمع إليك؟ فإذا وجدت

نفسك محل اهتمام مفاجئ لا تثقْ به فاعلم أن من يهتم بك ربما ينوي أن يسألك شيئًا عن نفسك، ليستغلك ويتلاعب بك بطريقة ما.

ويعتمد هذا النمط من التشاعر إلى حدٍّ كبير على العصبونات العاكسة [المرآتية]؛ وهي عصبونات [خلايا عصبية] تنشط في دماغنا عندما نراقب شخصًا يفعل شيئًا ما، مثل التقاطه شيئًا ما، وكأننا نحن من نقوم بذلك الفعل. فهذه العصبونات تمكننا من وضع أنفسنا في محل الآخرين، فنشعر بما يشبه شعورهم، ولقد كشفت الدراسات عن أن الناس الذين يحصلون على نتائج عالية في اختبارات التشاعر، هم بصورة عامة أناسٌ يتقنون التقليد؛ فإذا رأوا أحدًا يبتسم أو يتألم، فإنهم يميلون إلى تقليد تعبيراته بلا وعي منهم، فيشعرون بما يشعر به ذلك المبتسم أو المتألمن وعندما نرى شخصًا مبتسمًا وفي مزاج طيب، فإنه يغلب علينا أن نتأثر به بالعدوى، وبإمكانك استخدام هذه القوة بصورة واعية عندما تحاول الدخول في مشاعر الآخرين، إما بتقليد إيماءات وجوههم بدقة، أو باستحضار ذكريات لمواقف مشابهة مررت بها وأثارت فيك مشاعر مماثلة. وقبل أن يؤلف أليكس هالي Alex Haley [روايته التاريخية]: «الجذور Roots»، أمضى بعض الوقت في الأجزاء الداخلية المعتمة لإحدى السفن، محاولًا إعادة إنشاء [شعور] الخوف من الأماكن المغلقة؛ الذي لا بد أن العبيد [الأفارقة المجلوبين إلى أمريكا] قد مروا به، ومكَّنه ذلك الاتصال الغريزي بمشاعرهم، من إدخال نفسه في عالمهم.

ومما يتبع عكسنا لمشاعر الآخرين أنه بأي درجة كان سيستجر استجابة تشاعرية منهم، ويمكن لهذه الاستجابة أن تكون فيزيائية، وتعرف باسم: تأثير التلوُّن؛ فالناس الذين يتصلون فيزيائيًّا وعاطفيًّا في محادثة بينهم سيميل بعضهم إلى تقليد بعضهم الآخر في إيماءاته ووضعيات جلوسه؛ ومثال ذلك أنك تراهم يجلسون وقد وضعوا إحدى الرِّجْلين فوق الأخرى؛ وعلى نحو مشابه ترى أن إيماءك برأسك [موافقًا] في أثناء حديث الآخرين، وابتسامك لهم، سيعزز الرابط بينك وبينهم، والأفضل من ذلك أيضًا أنه بإمكانك الدخول في روح الشخص الآخر، فتقوم بالانشغال بمزاجه بعمق، ثم تعكسه إليه، فتنشئ شعورًا بالوفاق، ويلتمس الناس خفية هذا الوفاق العاطفي في حياتهم اليومية؛ لأنهم لا يحصلون عليه إلا نادرًا، ولهذا الوفاق أثر [يشبه] التنويم المغناطيسي، وهو يحرك النرجسية في الناس عندما تكون عاكسًا لهم.

وعندما تمارس هذا النوع من التشاعر، لا تنس أن تحافظ دائمًا على مسافة فاصلة، فلا تجعلنَّ نفسك رهينة لعواطف الآخرين، فهذا سيصعِّب عليك تحليل ما تجده عندهم، ويمكن أن يؤول بك الأمر إلى فقدان سيطرتك على الموقف؛ وليس ذلك من السلامة في شيء، كذلك فإن قيامك به بقوة، ووضوح بارز، يمكن أن يحدِث أثرًا مريبًا؛ فإيماؤك بالرأس [موافقًا]، وابتسامك، وعكسك لعواطف الآخرين في لحظات معينة، كل ذلك ينبغي أن تقوم به بدقة؛ حتى يكاد يستحيل اكتشافه.

التشاعر التحليلي: إن السبب في قدرتك على فهم صديقك (أو زوجتك) بعمق شديد هو أن لديك معلومات كثيرة عن أذواقه، وقيمه، وبيئته العائلية، وجميعنا قد مر بتجربة الظن بأننا نعرف شخصًا [أحسن المعرفة]، لكننا بمرور الوقت نغير من انطباعنا الأولي عنه عندما نحصل على معلومات جديدة عنه؛ فمع أن التشاعر الفيزيائي قويٌّ للغاية، إلا أنه لا يكتمل إلا بالتشاعر التحليلي، ويظهر لك نفع ذلك بخاصة مع الناس الذين نشعر تجاههم بالممانعة، والناس الذين ممرنا بأوقات صعبة في التوافق معهم؛ إما لأنهم يختلفون عنا كل الاختلاف، أو لأن فيهم شيئًا ينفرنا منهم؛ ففي هذه الحالات، نرتاح بطبيعتنا إلى الجوء إلى الحكم عليهم وتصنيفهم، وهناك أناس لا يستحقون أن نبذل جهدًا معهم؛ فهم حمقى مغفلون، أو مختلون معتوهون، إلا أن معظم الناس الآخرين الذين يبدو من الصعب اكتشافهم يجب أن نرى فيهم فرصة ممتازة تتحدانا، وتحسِّن مهاراتنا؛ فقد قال أبراهام لينكولن ذات يوم: «أنا لا أحب ذلك الرجل، إذًا عليَّ أن أعرفه بصورة أفضل».

ويأتي التشاعر التحليلي غالبًا عن طريق الحديث وجمع المعلومات التي تمكنك من الدخول في روح الآخرين، وبعض المعلومات أكثر قيمة من غيرها؛ فعلى سبيل المثال، تفتش في قيم الناس التي تأسست غالبًا في السنوات الأولى من عمرهم؛ فمفاهيم الناس عن القوة، والحساسية، والكرم، والضعف، تتطور عندهم غالبًا بالاعتماد على الأبوين والعلاقة بهما، فقد ترى امرأةٌ رجلًا يبكي، فترى في ذلك علامة على حساسيته وتنجذب إليه؛ وقد ترى امرأة أخرى في ذلك ضعفًا فيه فتنفر منه، فإذا لم نفهم الناس عند هذا المستوى، أو أسقطنا قيمنا عليهم، فسنخطئ في فهم استجاباتهم، وسنخلق لأنفسنا صراعات لا داعي لها.

لذلك فإن هدفك هو جمع قدر ما تستطيع من معلومات عن سنوات العمر الأولى لهؤلاء الناس الذين تدرسهم، وعلاقاتهم فيها بآبائهم وإخوتهم، وتذكر أيضًا، أن علاقتهم الحالية بأسرهم تدلك كذلك على ماضيهم. وحاول أن تفتش في استجاباتهم لرجال السلطة، وتأخذ منهم معلومات في هذا المجال، فهذا سيساعدك في معرفة مدى التمرد أو الإذعان الذي عندهم، وأذواقهم في اختيار الزوج أو الزوجة لها أيضًا دلالات كبيرة.

وإذا رأيتهم كارهين للحديث فحاول أن تسألهم أسئلة مفتوحة [لا إجابة محددة لها]، أو تأخذ بالاعتراف بصدق بمعلومات تخصك لبناء الثقة معهم، والناس بصفة عامة يحبون الحديث عن أنفسهم وعن ماضيهم، ومن السهل جدًّا في العادة أن تجعلهم يبوحون بما عندهم، وابحث عن نقاط التحفيز (راجع الفصل الأول)، التي تدلك على نقاط الحساسية المفرطة، وإذا كانوا آتين من ثقافة أخرى فمن المهم جدًّا أن تفهم هذه الثقافة من خلال تجربتهم الخاصة، وهدفك بصورة عامة هو اكتشاف ما يميزهم، فأنت تبحث بالضبط عن الاختلاف بينك وبين الناس الآخرين الذين تعرفهم.

المهارة التشاعرية: لتصبح شخصًا تشاعريًّا لا بد لك من المرور في عملية لتكون كذلك، كحال أي شيء آخر، ولتتأكد من أنك تقوم فعلًا بالتقدم، وتحسِّن قدرتك على فهم الناس بمستويات عميقة، لا بد لك من الحصول على استجابات منهم، ويمكن أن تحصل على ذلك بطريقتين: مباشرة، وغير مباشرة؛ فبالطريقة المباشرة تسأل الناس عن أفكارهم ومشاعرهم لتعلم ما إن كان ظنك في محله، ويجب أن يتم ذلك بتحفظ، وبالاعتماد على مستوًى من الثقة؛ ويمكن أن يكون ذلك مقياسًا دقيقًا جدًّا لمهارتك، وأما الطريقة غير المباشرة فستحسُّ فيها بوفاق أكبر، وستعلم كم تفيدك تقنيات معينة.

ولتعمل بهذه المهارة عليك أن تتذكر جملة أشياء: كلما زاد عدد الناس الذين تتآثر بهم شخصيًّا تحسنت هذه المهارة عندك، وكلما زاد تنوع الناس الذين تلتقيهم تعددت استعمالاتك لهذه المهارة. كذلك احرص دائمًا على تدفق أفكارك، فأفكارك عن الناس ينبغي لها ألا تستقر مطلقًا بالحكم عليهم؛ بل على العكس، ابق منتبهًا باتقاد لمعرفة كيف يتغير الشخص الآخر في أثناء سير الحديث، ومعرفة الأثر الذي تحدِثه فيه. حاول أن ترى الناس وهم يتآثر بعضهم ببعض إلى جانبك؛ فالناس غالبًا يختلفون جدًّا في

أحوالهم بحسب الشخص الذي يقابلونه، وحاول ألا يكون تركيزك على تصنيف الناس؛ بل على نبرة المشاعر، والمزاج الذي يحركه الناس داخلك، وهو متغير باستمرار، وكلما تحسنت هذه المهارة عندك، ستكتشف أكثر وأكثر العلامات التي يبديها الناس عن نفسياتهم.

وستثيرك بشدة رؤيتك للتحسن في مستوى مهارتك، وستدفعك إلى المضي إلى ما هو أبعد من ذلك، كما أنك ستلاحظ بصورة عامة، أن الحياة أصبحت أسهل انقيادًا لك، فقد أصبحت تتجنب الصراعات التي لا داعي لها، وتتقي إساءات الفهم المتكررة.

المبدأ الأعمق في الطبيعة البشرية هو التماسها التقدير.

ويليام جيمس William James

أربعة أمثلة على أنماط النرجسية:

1. **نرجسية السيطرة الكاملة:** عندما قابل الناس لأول مرة جوزيف ستالين (1879 – 1953) في الجزء الأول من حكمه رئيسًا لوزراء الاتحاد السوفييتي كان معظمهم يجد فيهم شخصية آسرة إلى حد أنهم ذهلوا به، وعلى الرغم من أنه كان أكبر عمرًا من معظم مساعديه، فقد شجعهم جميعًا على مخاطبته بكلمة (أنت) غير الرسمية في اللغة الروسية، ومكن الجميع من الوصول إليه حتى صغار موظفيه. فإذا استمع إليك وجدته يستمع بإصغاء واهتمام، وعيناه تحدقان بك، إنه يبدو كأنه يلتقط منك أعمق أفكارك وشكوكك؛ إلا أن سمته الأبرز كانت في جعلك تشعر بأنك إنسان مهم، وبأنك جزء من حاشيته المقربة من رجال الثورة، وستراه يلف ذراعه على كتفيك وهو يرافقك خارجًا من مكتبه، وينهي لقاءه بك دائمًا بملاحظة ودية رقيقة، وقد كتب شاب بعد ذلك يقول: إن الناس الذين رأوه كانوا (تواقين لرؤيته مرة أخرى)؛ لأنه (خلق عندهم الإحساس بأن هناك رابطة تجمع بينهم وبينه إلى الأبد)، وكان أحيانًا يتحول إلى شيء من التحفظ، فيجن جنون حاشيته، ثم يمضي عنه ذلك، فيعودون من جديد إلى التأثر به.

وكان جزء من سحره يعود إلى حقيقة أنه يلخص الثورة، فقد كان رجلًا من عامة الناس، قاسيًا وفظًّا بعض الشيء، لكنه شخص يمكن لسواد الروس التوافق معه، وعلاوة على كل شيء، كان جوزيف ستالين مسليًا جدًّا، فقد كان يحب أن يغني، ويروي الدعابات السمجة؛ ولا عجب أنه بهذه الخصال حاز السلطة شيئًا فشيئًا، وتولى السيطرة الكاملة على الصناعة السوفييتية، لكن بمرور السنين، ونمو سلطته، بدأ يتسرب جانب آخر من هذه الشخصية. فالود الظاهر لم يكن بالبساطة التي بدا عليها، ولعل أولى العلامات البارزة على ذلك بين حاشيته المقربة ظهرت في مصير سيرجي كيروف Sergey Kirov، وهو عضو نافذ في المكتب السياسي للحزب الشيوعي، وكان أقرب أصدقاء ستالين إليه، وأعظمهم ثقة عنده؛ بعد انتحار زوجة ستالين سنة 1932.

وكان كيروف إنسانًا حماسيًّا، ورجلًا بسيطًا إلى حدٍّ ما، يسهل عليك أن تصادقه؛ وكان ستالين يطمئن إليه، إلا أن شعبية كيروف بدأت تزداد بعض الشيء، وفي سنة 1934 تقدم إليه بعض القادة الإقليميين بعرض يقولون فيه: إنهم سئموا من معاملة ستالين الوحشية للفلاحين؛ وبأنهم سيثيرون انقلابًا، ويريدون أن يضعوا فيه كيروف رئيسًا للوزراء، إلا أن كيروف بقي على إخلاصه لستالين، فكشف مؤامرتهم لستالين، الذي شكره بالغ الشكر، إلا أن شيئًا ما تغير في سلوكه مع كيروف منذئذ، فحل بينهما جفاء لم يسبق له أن كان بين الرجلين.

وأدرك كيروف المأزق الذي جعل نفسه فيه، وكشف لستالين بأن شعبيته لم تكن بالقدر الكبير الذي تصوره، وأن هناك في المكتب السياسي للحزب الشيوعي من يفوقه شعبية بين الناس، لقد أحس بالخطر الذي بات يحيط به، وحاول كل جهده أن يبدد مخاوف ستالين؛ فعندما كان يظهر أمام العامة كان يذكر اسم ستالين أكثر من أي وقت مضى؛ وأخذ يسترسل في التسبيح بالثناء عليه، إلا أن ذلك لم يؤدِّ إلا إلى جعل ستالين أكثر ارتيابًا به؛ وكأن كيروف كان يسعى جاهدًا إلى إخفاء الحقيقة، وتذكر كيروف الآن الدعابات القاسية الكثيرة التي كان يلقيها عن نفقات ستالين؛ فقد كانت في وقتها تعبيرًا عن القرب بين الرجلين، الذي جعل كيروف يتجرأ ويهزأ من ستالين؛ أما الآن فلا شك أن ستالين أضحى يراها بمنظور آخر، وشعر كيروف بأنه قد أحيط به وغلب على أمره.

وفي شهر كانون الأول/ديسمبر سنة 1934، اغتال رجل منفردًا كيروف خارج مكتبه، ومع أنه ما من أحد قال بتورط ستالين بصورة مباشرة، إلا أنه بدا من المؤكد تقريبًا أن القتل قد حصل بموافقته الضمنية، وفي السنوات التي تلت عملية الاغتيال جرى اعتقال أصدقاء ستالين واحدًا بعد الآخر، وأفضى ذلك إلى عملية تطهير كبرى داخل الحزب الشيوعي –في أواخر ثلاثينيات القرن المنصرم– أدت إلى إزهاق أرواح مئات الآلاف، وقام ستالين بتعذيب صفوة مساعديه الذين قبض عليهم جميعًا تقريبًا ليدلوا باعترافاتهم؛ وبعد ذلك استمع ستالين باهتمام لما يقوله القائمون على عمليات التعذيب، عن التصرفات البائسة لمن كانوا يومًا أصدقاءه الشجعان، وسخر ممن ذُكِر له أنهم كانوا يركعون على ركبهم باكين، متوسلين مقابلة ستالين، ليسألوه الغفران عن آثامهم، ويطلبوا منه تركهم أحياء، أما هو فكان يبدو مستمتعًا بإذلالهم.

فما الذي حدث له؟ ما الذي غيَّر من كان يومًا رجلًا يمتلئ ودًّا؟ كان يظهر المودة الخالصة مع أصدقائه المقربين، لكنه في لحظة انقلب عليهم، وأرسلهم إلى حتفهم، لقد اتضحت سماته الغريبة الأخرى، لقد كان ستالين في ظاهره متواضعًا بشدة. فكان تجسيدًا للطبقة العاملة، وإذا اقترح أحدٌ منحه تكريمًا من العامة فإنه يستشيط غضبًا؛ فهو يقول بأنه لا ينبغي لرجل واحد أن يكون مركز اهتمام كبير، لكنْ شيئًا فشيئًا أخذ اسمه وصورته يظهران في كل مكان، وتأتيك صحيفة البرافدا بأخبار عن كل حركة يتحركها، حتى تكاد تؤلهه. وفي عرض عسكري طارت الطائرات فوق رؤوس الجماهير على شكل أحرفِ اسمه [بالروسية]: (ستالين Сталин)، وأنكر أي تورط له في طائفة العبادة المتنامية حوله، إلا أنه لم يفعل شيئًا لإيقافها.

وكان يتحدث بصورة متزايدة كأنه طرف ثالث، أي كأنه أصبح قوة ثورية غير شخصية، وكأنه أيضًا كان معصومًا، فإذا حدث أن أخطأ بلفظِ كلمة في خطاب له، فإن كل من يليه من المتحدثين كان يخطئ الخطأ ذاته، وقد اعترف أحد كبار مساعديه قائلًا: «لو أنني قلت الصواب، لشعر ستالين بأنني أصحح له». وذلك انتحار.

وعلى نحو ما بدا مؤكدًا، من أن هتلر يعد العدة لغزو الاتحاد السوفييتي، أخذ ستالين يشرف على كل تفاصيل المجهود الحربي، فكان يوبخ مساعديه على الدوام بحجة تراخيهم في العمل؛ وقال ذات مرة: «أنا وحدي من يتعامل مع هذه المشكلات

كلها ... أنا أقوم بذلك بجهدي»، وسرعان ما شعر كثير من القادة العسكريين بأنهم في مأزق مزدوج؛ فلو أنهم باحوا بما في عقولهم لشعر بإهانة كبيرة، وإذا وافقوه في الرأي لاستشاط غضبًا، فقد صرخ يومًا في مجموعة من القادة العسكريين قائلًا: «ما الفائدة من الحديث معكم؟ فمهما أقول تجيبون قائلين: "نعم أيها الرفيق ستالين؛ طبعًا أيها الرفيق ستالين ... إنه قرار حكيم، أيها الرفيق ستالين"». وفي غيظه من الشعور بالوحدة في الجهود الحربية طرد أكفأ القادة العسكريين وأكثرهم خبرة عنده، وغدا يشرف على كل صغيرة وكبيرة في المجهود الحربي؛ حتى لو كان الأمر أمر حربة أو ما يشبهها.

وسرعان ما أصبح أمر معرفة أمزجته ونزواته أمر حياة أو موت بالنسبة لمساعديه، فقد كان من المهم جدًّا عدم إقلاقه؛ فالقلق كان يجعل منه رجلًا لا يمكن توقع ما يفعل من أمور خطيرة، وعليك أن تنظر إلى عينيه لئلا يبدو عليك أنك تخفي شيئًا عنه، لكنك إذا أطلت النظر إليهما، فإنه يصبح عصبيًّا ومستغرقًا في نفسه، وهو خليط خطير جدًّا، ويفترض بك أن تدون ملاحظات عندما يتحدث، لكن لا تكتب كل شيء، وإلا فإنه سيراك شخصًا مريبًا. وبعض من كان صريحًا معه أفلح بصراحته، إلا أن آخرين انتهى بهم الأمر إلى السجن، ولعل الحل كان في مزج مسحة من الصراحة مع كثير من الانصياع، وأصبح اكتشاف ذلك الرجل علمًا من العلوم الغامضة التي يناقشها مساعدوه بعضهم مع بعض.

وكان أسوأ ما يمكن أن يحصل لك أن تدعى إلى حفل عشاء، مع حضور فيلم سينمائي، في وقت متأخر من الليل في منزله، فقد كان من المستحيل رفض هذه الدعوة، وأصبحت هذه الدعوات تتكرر أكثر فأكثر بعد الحرب، وكان الأمر في الظاهر -على سابق حاله- أنهم أصدقاء ثوريون مقربون جدًّا، لكن باطن الأمر كان رعبًا ماحقًا؛ فالرجل -وفي نوبات احتساء الخمر طوال الليل (وكانت خمرته مخففة جدًّا)- كان يرقب بناظريه جميع مساعديه الكبار، ويجبرهم على الإسراف في الشرب أكثر وأكثر حتى يفقدوا سيطرتهم على أنفسهم، وكان مغتبطًا في سره برؤية صراعهم [مع أنفسهم]؛ وهم يحاولون ألا يقولوا أو يفعلوا ما يدينهم.

وكانت نهاية الأمسية أسوأ ما فيها، فكان ستالين يخرج جهاز الحاكي، ليعزف له شيئًا من الموسيقا، ويأمر رجاله بالرقص، فيجعل نيكيتا خروتشوف Nikita Khrushchev،

رئيس الوزراء المستقبلي، يقوم برقصة الغوباك؛ وهي رقصة شاقة جدًّا فيها الكثير من جلوس القرفصاء والركل بالأرجل [والقفز عاليًا]، وهي رقصة غالبًا ما تجعل خروتشوف يشعر بالإعياء والغثيان، أما غيره فيطلب منهم ستالين الرقص الرقيق الشاعري، بينما يبتسم هو، ويضحك مقهقهًا ساخرًا من منظر الرجال وهم يرقصون زوجين زوجين. وكانت تلك صورة مطلقة من التحكم: كلاعب الدمى [المتحركة]، يصمم لدماه حركاتها.

التفسير: لقد كان اللغز الذي يمثله جوزيف ستالين ونمطه هو كيف يتسنى للناس الموغلين جدًّا في النرجسية أن يكونوا أيضًا على قدر من السحر والجاذبية، وعن طريق سحرهم يكسبون النفوذ بين الناس، وكيف يسعهم الاتصال بالآخرين وهم على هذه الحال الواضحة جدًّا من الهوس بالنفس؟ كيف لهم أن يكونوا آسرين فاتنين؟ ويكمن الجواب في الجزء الأول من حياتهم المهنية؛ قبل أن يتحولوا إلى أشرار مصابين بجنون العظمة.

إن هذه الأنماط من الناس تكون بصورة عامة أكثر طموحًا وطاقة من سواد أصحاب النرجسية العميقة، كذلك فإن الغالب عليهم وجود مخاوف عظيمة عندهم، والطريقة الوحيدة التي يمكنهم بها تهدئة هذه المخاوف وإرضاء طموحاتهم هو بأن يحصلوا من الآخرين على ما هو أكثر من الحصة المعتادة من الاهتمام والاعتراف، وهو أمر لا يأتيهم فعلًا إلا عن طريق الحصول على السلطة الاجتماعية؛ إما في السياسة، وإما في التجارة والأعمال، وتعثر هذه الأنماط من الناس على أفضل وسيلة توصلها إلى ذلك في باكورة حياتها [المهنية]، وكحال معظم الموغلين في النرجسية، فإنهم مفرطو الحساسية تجاه أي إهانة متصورة، ولديهم هوائي مرهف مضبوط لمراقبة الناس، يجس مشاعرهم وأفكارهم، ويتحقق من وجود أي تلميح بالازدراء، إلا أن ما يكتشفونه في مرحلة ما هو أن هذه الحساسية يمكن توجيهها إلى آخرين لجس رغبات أولئك ومخاوفهم، وبما أنهم بالغو الحساسية فبإمكانهم الاستماع إلى الناس بانتباه شديد، وبإمكانهم محاكاة التشاعر، والاختلاف يكون فيما يضمرونه، فهم ليسوا مدفوعين بالحاجة إلى الاتصال بالآخرين؛ بل تدفعهم الحاجة إلى السيطرة على الناس والتلاعب بهم، إنهم يصغون إليك، ويجسون أفكارك ومشاعرك، بغية اكتشاف مكامن الضعف فيك، للعمل على استغلالها.

وليس اهتمامهم زائفًا كله، أو لا أثر له؛ ففي تلك اللحظات بإمكانهم الشعور

بالصداقة الحميمة عندما يضع أحدهم يده على كتفيك، لكنه بعد ذلك يقوم بالسيطرة [عليك]، ويحبس تلك الصداقة عن أن تثمر ثمرًا حقيقيًّا أو بعيد الغور، ولو لم يفعل ذلك، لكان يخاطر بفقدان السيطرة على عواطفه، وتعريض نفسه للأذى، إنهم يشدونك إليهم بإظهار الاهتمام والمودة، ثم يغوونك؛ فتشتد انجذابًا إليهم بالجفاء المحتوم الذي يتبع ذلك الاهتمام والمودة. [وتبدأ في سؤال نفسك:] هل تفوهتُ بما يسيء إليهم أو ارتكبت ذنبًا في حقهم؟ كيف لي أن أعود أثيرًا عندهم؟ ويمكن أن يكون الأمر دقيقًا؛ فقد يداخلك في لحظة خاطفة تدوم ثانية أو اثنتين، إلا أن له تأثيره، إنه الصد والجذب المعتاد في عبث الحب هو ما يجعلك تريد إعادة تجربة المودة التي شعرت بها ذات يوم. ومع اقتران ذلك بمستويات عالية من الثقة بصورة غير معهودة؛ يظهرها ذلك النمط من الناس؛ يفضي الأمر إلى أثر شديد الإغواء للناس مع اجتذاب للأتباع، ويثير النرجسيون أصحاب السيطرة الكاملة الرغبة فيك للتقرب منهم؛ لكنهم يبقونك على بعد خطوة منهم.

وكل ذلك إنما هو للسيطرة، فيسيطرون على عواطفك، ويسيطرون على استجاباتك، وفي مرحلة معينة، ومع ازدياد إحكام قبضتهم على السلطة، نراهم يستاؤون من حقيقة أن عليهم تمثيل حيلة السحر والجاذبية، فلماذا يلتفتون إلى الآخرين، في الوقت الذي ينبغي فيه للآخرين أن يلتفتوا إليهم؟!

وهكذا نرى أنهم لا محالة سينقلبون على أصدقائهم القدامى، ويكشفون عن مقدار الحسد والضغينة الذي لطالما اختبأ وراء المظاهر الخارجية، إنهم يتحكمون بمن يدخل في حياتهم ومن يخرج منها، من يعيش ومن يموت، وبإنشائهم مآزق مزدوجة لا يرضيهم فيها أي شيء تقوله أو تفعله، أو بجعلهم ذلك يبدو أمرًا اعتباطيًّا، فإنهم يرعبونك بعدم الاستقرار هذا، لقد أصبحوا الآن يتحكمون بعواطفك.

وفي مرحلة من المراحل، تجدهم قد أصبحوا يهتمون بأدق التفاصيل؛ فما عادوا يثقون بأحد، ويتحول الناس [في نظرهم] إلى آلات، لا تستطيع اتخاذ قرار؛ لذلك يقومون بالإشراف على كل شاردة وواردة؛ فإذا وصلت تلك الأنماط من الناس إلى تلك الحدود المتطرفة، فسينتهون إلى تدمير أنفسهم؛ لأنه من المستحيل فعليًّا أن تقضي على الإرادة الحرة للإنسان؛ فالناس يتمردون؛ حتى في أشد درجات الخوف؛ لقد عانى ستالين في أواخر أيامه من سكتة دماغية، لكن لم يجرؤ أحد من مساعديه على مساعدته، أو إحضار

طبيب له، فمات نتيجة إهمالهم؛ لأنهم كانوا يخافونه ويبغضونه.

ولا بد على الأرجح أن تصادف هذا النمط من الناس في حياتك، لأنهم بسبب طموحهم يغلب عليهم أن يصبحوا رؤساء ومديرين، وشخصيات سياسية، وزعماء طوائف. والخطر الذي يحيق بك منهم إنما يكون في البداية، عندما يبدؤون باجتذابك بسحرهم، وبإمكانك النفاذ إلى داخلهم بتوظيفك تشاعرك الغريزي، فإظهارهم الاهتمام بك ليس عميقًا مطلقًا، ولا يدوم طويلًا أبدًا، ولا شك أنه سيتبعه صد دلال العابثين، فإذا صرفت نظرك عن سحر المظاهر فإنك ستستطيع الإحساس بالجفاء الذي فيهم، ومستوى الاهتمام الذي يتدفق عليهم من كل حدب وصوب.

وانظر في ماضيهم ستجد أنه لم يسبق لهم الدخول في أي علاقة حميمة عميقة كشفوا فيها عن أي ضعف فيهم، وانظر في أمارات الطفولة المضطربة؛ فستالين نفسه كان أبوه يضربه بلا رحمة، وكانت أمه جافية معه إلى حدٍّ ما، ولا تعطيه حبها، واستمع إلى الناس الذين رأوا حقيقة طبيعة أولئك الموغلين في النرجسية، وحاولوا تحذير الآخرين منهم، فالحقُّ أن سلف ستالين -وهو فلاديمير لينين- كان قد فهم طبيعة ستالين الفتاكة، وحاول وهو على فراش الموت أن يحذر الآخرين، لكن تحذيراته لم تجد أذنًا صاغية. ولاحِظ تعبيرات الخوف البادية على من يخدمون هذا النمط من الناس يوميًّا، فإذا اشتبهت في أنك تتعامل مع هذا النمط الناس فعليك أن تبقى على مسافة بعيدة عنهم. إنهم كالنمور - إذا اقتربت منها كثيرًا، لن تستطيع الإفلات منها، وسوف تفترسك.

2. **نرجسية التصنُّع:** في سنة 1627 جرى الترحيب برئيسة دير راهبات أورسولين في لودون في فرنسا، في بيت راهبة جديدة، اسمها جين دوبالسي (1665 – 1602) Jeanne de Belciel. وكانت جين كائنًا غريبًا، فكانت في طولها أقرب إلى القزم، ولها وجه جميل ملائكي؛ لكن عينيها كانتا تشعان خبثًا، وكان لها أعداء كثر في ديرها السابق؛ بسبب استهزائها المستمر بالآخرين، لكنها أدهشت رئيسة الدير، حيث بدت بانتقالها إلى هذا الدير الجديد تمر بعملية تحول، فأصبحت تتصرف كأنها ملاك كامل، فتعرِض مساعدة رئيسة الدير في جميع واجباتها اليومية؛ وعلاوة على ذلك -وبعد أن أعطيت كتبًا لتقرأها تتحدث

عـن القديسـة تيريزا وأفـكار في التصوف- انغمسـت جين في ذلـك الموضوع؛ فكانت تمضي سـاعات طويلة تتدارس الأسـئلة الروحية مع رئيسـة الدير، وفي غضـون أشـهر، أصبحـت خبيـرة الدير فـي الشـؤون الدينية الباطنيـة، وكانت الراهبـات يرينها تتأمل وتصلي لسـاعات، أكثر من أي واحـدة منهن، وفي وقت لاحق من تلك السنة، انتقلت رئيسة الدير إلى دير جديد، وكانت متأثرة كل التأثر بسـلوك جيـن؛ فكانت لا تلقي بـالًا إلى نصائح الأخريات اللاتي لـم يعتقدن أنها كانـت جيدة [فعـلًا]، وأوصت رئيسـة الدير بـأن تخلفها جين في رئاسـة الدير، وفجأة، وفي سـن الخامسـة والعشـرين الصغيرة جدًّا [بالنسـبة لرئيسـة دير]، وجدت جين نفسـها رئيسـة دير راهبات أورسولين في لودون.

وبعد بضعة شهور، بدأت راهبات لودون بسماع قصص غريبة جدًّا من جين، فقد جاءتها سلسلة من الأحلام، يزورها فيها قس أبرشية مجاورة، وهو يوربان غرانديه Urbain Grandier، ويعتدي عليها، فيفجُر بها. وازدادت أحلامها شهوانية وعنفًا، والغريب أنه قبل هذه الأحلام كانت جين قد أرسلت دعوة إلى غرانديه ليكون مدير دير أورسولين، إلا أنه رفض الدعوة بصورة لبقة. وفي لودون، كان الأهالي يرون في غرانديه مغويًا أنيقًا للنساء الصغيرات، فهل كانت جين تنجرف وحسب وراء تخيلاتها؟ لقد كانت إنسانة تقية جدًّا لدرجة أنه من الصعب تصديق أنها كانت تختلق كل ذلك، وبدت أحلامها حقيقية جدًّا وتنبض بالحياة بصورة غريبة، وبعد وقت قصير من بدئها إخبار الراهبات بأحلامها، ذكرت بعض الراهبات أنهن رأين أحلامًا مشابهة. وفي أحد الأيام، استمع كاهن الاعتراف كانون منيون Canon Mignon، إلى راهبة تذكر حلمًا كتلك الأحلام، وكحال كثيرين آخرين، كان منيون يحتقر غرانديه، ورأى في هذه الأحلام فرصة سانحة للقضاء عليه أخيرًا؛ فاستدعى بعض أصحاب الرقى ليقرؤوا التعويذات على الراهبات، وسرعان ما أصبحت جميع الراهبات تتحدثن عن زيارات ليلية لغرانديه، وكان الأمر واضحًا في نظر أصحاب الرقى؛ فهؤلاء الراهبات إنما مستهن الشياطين بأمر من غرانديه.

وبغرض تنوير الأهالي قام منيون وأعوانه بكشف عملية طرد الأرواح الشريرة لعامة الناس، فتوافدوا من كل فج وناحية لرؤية ذلك المشهد المسلي، وتدحرجت الراهبات على الأرض، وهن يتلَوَّين، ويبدين سيقانهن، ويصرخن بالبذاءات، وبين الراهبات جميعًا

بدت جين أكثرهن مسًّا بالشياطين؛ فقد كانت التواءاتها عنيفة، وكانت الشياطين التي تتحدث من خلالها حادة في أقسامها [تقسم بالخروج وعدم العودة]. لقد كانت واحدة من أشد حالات المس التي رآها الناس، وكثر الصخب بين الناس ليشهدوا رقيتها أكثر من الأخريات، وبدا واضحًا الآن لأصحاب الرقى أن غرانديه -ومع أنه لم يخط خطوة واحدة في الدير أبدًا، ولم يلتق مطلقًا بجين- كان بطريقة ما قد سحر راهبات لودون الطيبات، وهتك أعراضهن [بسحره الأسود]، وسرعان ما قُبِض عليه، واتُّهِم بممارسة الشعوذة.

وبالاستناد إلى البيِّنة، حكم على غرانديه بالإعدام، وبعد كثير من التعذيب، جرى إحراقه على وتد في 18 آب/أغسطس 1634، أمام حشد عظيم، وسرعان ما هدأت الأمور بجملتها؛ ففجأةً طُرِدت الشياطين من الراهبات جميعهن، عدا جين. وبعد أن تسامع القساوسة اليسوعيون بصيتِ هذا المس، قرروا تولي هذا الشأن، فأرسلوا الأب جان جوزيف سيوران Jean–Joseph Surin ليعوِّذها تعويذة نهائية، ورأى سيوران الأمر جديرًا بالاهتمام، فقد كانت جين على اطلاع تام على الموضوعات المختصة بالشياطين، وكان من الواضح أنها يائسة من مصيرها، إلا أنه لم يبدُ عليها أنها تقاوم الشياطين التي تسكنها بشدة كافية؛ فلعلها استسلمت لتأثيرها.

إلا أن شيئًا واحدًا كان متيقَّنًا: فلقد أعجبت جين بسيوران أيما إعجاب، وأبقته في الدير ساعات تناقش معه شؤونًا روحية مطولة، وأصبحت تصلي وتتأمل، وقد ازدادت طاقة وإخلاصًا، وتخلصت من جميع وسائل الترف: فنامت على الأرض القاسية، وأضافت إلى طعامها جرعات من الشِّيح تحرِّض على الإقياء، وذكرت لسيوران تقدمها [في عبادتها]، وباحت له بأنها: «أصبحت قريبة جدًّا من الرب؛ إلى درجة أنها حصلت على ... قبلة من فمه».

وبمساعدة سيوران، خرجت الشياطين من جسدها واحدًا بعد آخر، ثم حدثت أولى معجزاتها: فظهر اسم (يوسف Joseph)[1] بوضوح تام في راحة يدها اليسرى، وعندما تبدد الاسم من راحة يدها بعد بضعة أيام، ظهر محله اسم (يسوع Jesus)، وبعد ذلك

(1) يقصد به يوسف النجار؛ الذي يقول أصحاب الديانة المسيحية بأنه كان قد خطب السيدة مريم العذراء؛ وهو عندهم من القديسين. [المترجم]

ظهر اسم (مريم Mary)، ثم ظهرت أسماء أخرى، وكانت تلك ندبات، وهي علامة على مباركة الرب لها ببركة عظيمة، وبعد ذلك سقطت جين صريعة المرض، وبدا أنها تشرف على الموت، وذكرت بأنه قد زارها ملاك شاب وسيم، بشعر أشقر طويل منساب، ثم زارها القديس يوسف نفسه ولمس جنبها، حيث كانت تشعر بأشد الألم، ومسحها بزيت عطري. وتعافت جين، وترك الزيت أثرًا على قميصها على صورة خمس قطرات واضحة. لقد ولت عنها الشياطين الآن، بعون كبير من سيوران. وانتهت القصة، إلا أن جين فاجأته بطلب غريب: فقد أرادت الذهاب في رحلة في أرجاء أوروبا، تعرض فيها هذه المعجزات لكل الناس، وشعرت بأن من الواجب عليها القيام بذلك، وبدا ذلك أمرًا غريبًا يتناقض مع شخصيتها الخجولة، كما أنه أمر دنيوي إلى حدٍّ بعيد؛ إلا أن سيوران وافق على مرافقتها في تلك الرحلة.

وفي باريس، ملأت حشود ضخمة الشوارع الموصلة إلى النُّزُل الذي نزلت فيه، تريد النظر إليها، والتقت بالكاردينال ريشليو Richelieu، الذي بدا متأثرًا جدًّا، وقبَّل القميص المعطر، الذي بات أثرًا مقدسًا، وأظهرت جين ندباتها لملك فرنسا والملكة، ثم تابعت رحلتها؛ فالتقت بأعظم نبلاء العصر، وألمع نجومه، وفي إحدى البلدات، كانت تدخل حشود من سبعة آلاف شخص كل يوم إلى الدير الذي نزلت فيه، وكان الطلب على سماع قصتها شديدًا جدًّا، إلى درجة أنها قررت نشر كتيِّب مطبوع تصف فيه بإسهاب المسَّ الذي أصابها، وأفكارها الحميمية، والمعجزة التي حصلت لها.

ويوم وفاتها سنة 1665، وكانت قد أصبحت تعرف باسم (جين الملائكة)، قُطِع رأسها [بعد موتها]، وجرى تحنيطه، ووضعه في صندوق فضي مذهَّب، ذي نوافذ بلورية، وجرى عرضه إلى جانب القميص الممسوح لمن يريد أن يراه، في دير أورسولين في لودون، حتى اختفائه إبان الثورة الفرنسية.

التفسير: في السنوات الأولى من عمر جين دوبالسي، كانت تُظهِر شهية نهمة للفت الانتباه؛ فأتعبت والديها اللذين قررا في النهاية التخلص منها بإرسالها إلى دير في بواتيهح حيث تابعت [لفتها الانتباه] بدفع الراهبات إلى حد الجنون بسبب استهزائها بهن، مع إظهارها شعور التفوق إلى حدٍّ كبير، وبعد إبعادها إلى لودون، بدا أنها قررت محاولة نهج آخر للحصول على التقدير؛ الذي كانت بحاجة ماسة إليه، فبعد أن أعطيت

كتبًا في الروحانيات، قررت أن تبُزَّ الأخريات جميعًا بمعارفها وسلوكياتها الورِعة؛ فقامت بتصنُّع متقن لكلا الأمرين، وكسبت استحسان رئيسة الدير، لكنها عندما أصبحت رئيسة الدير، شعرت بالضجر، ولم يعد يكفيها ما باتت تناله من اهتمام، فكانت أحلامها عن غرانديه خليطًا من التلفيق والإيحاء الذاتي، وبعيد وصول الرُّقاة، حصلت على كتاب عن الشياطين، فالتهمته التهامًا، وبمعرفتها بالطرق المختلفة لدخول الشياطين في جسد الإنسان وخروجها منه تابعت [مسرحيتها] بإظهار العلامات الأشد إثارة، التي يعرف الرقاة أنها علامات أكيدة على مس الشياطين، وأصبحت نجمة مسرحيةٍ للعامة، وبينما كانت ممسوسة مضت أبعد من الأخريات في انحطاطها وتصرفاتها البذيئة.

وبعد الإعدام المروع لغرانديه الذي أثر بعمق في الراهبات الأخريات، ولا شك أنهن أحسسن بالذنب بسبب الدور الذي قمن به لإعدام رجل بريء، كانت جين وحدها من شعر بنقص الاهتمام في اكتئاب لا يحتمل، لذلك قامت بزيادة الجرعة فرفضت أن تترك الشياطين تُدبِر عنها؛ فقد أصبحت خبيرة في الإحساس بنقاط الضعف والرغبات المكتومة فيمن حولها؛ بدءًا برئيسة الدير، ثم الرقاة، والآن الأب سيوران. وقد أراد سيوران بصدق تخليصها مما هي فيه، لدرجة أنه انطلت عليه أبسط معجزاتها. فبالنسبة للندبات، افترض بعض الباحثين بعد ذلك بأنها خطَّت تلك الأسماء بسائل حامضي، أو بنشاء ملوَّن. وبدا غريبًا ظهورها في يدها اليسرى وحدها؛ فقد كان من السهل عليها كتابتها [باستخدام اليد اليمنى]. ومن المعروف أنه في حالات الهستيريا المفرطة يصبح الجلد شديد الحساسية، ويمكن صنع تلك الحيلة بالظُّفر وحده. وبسبب خبرتها الطويلة في تحضير العقاقير العشبية الخاصة بها، كان من السهل عليها وضع قطرات عطرية [على قميصها]. وإذا صدَّق الناس تلك الندبات، فسيصعب عليهم الشك في [أثر] المسح بالزيت.

وحتى سيوران نفسه ارتاب في الحاجة إلى القيام برحلة، لكن جين في هذه المرحلة لم تعد تستطيع إخفاء رغبتها الحقيقية في لفت الانتباه، وبعد سنوات من ذلك كتبت جين سيرة ذاتية لنفسها، اعترفت فيها بالجانب المسرحي الفعلي في شخصيتها، لقد كانت دائمًا تمثل دورًا ما، مع أنها قالت بأن معجزتها الأخيرة كانت صادقة وحقيقية، لكن كثيرًا من الراهبات اللاتي تعاملن معها بصورة يومية رأين ما كانت تخفيه وراء

مظهرها، ووصفنها بأنها ممثلة ماهرة أدمنت لفت الانتباه والشهرة.

ومن المفارقات الغريبة المتصلة بالنرجسية العميقة، أنها غالبًا لا تجد من يلاحظها؛ إلى أن تصبح التصرفات متطرفة جدًّا لا يمكن تجاهلها، والسبب في ذلك بسيط: فأصحاب النرجسية العميقة يمكن أن يكونوا خبراء في التمويه؛ فلديهم إحساس مبكر بأن الناس ستنفر منهم إذا كشفوا عن دخيلة أنفسهم للآخرين؛ أي كشفوا عن حاجتهم للفت الانتباه باستمرار، وشعورهم بالتفوق، ويستخدمون انعدام التماسك في شخصيتهم ميزة لهم، فبإمكانهم تمثيل أدوار مختلفة، وبإمكانهم التمويه على حاجتهم إلى لفت الانتباه، عن طريق مكائد مثيرة متنوعة، وبإمكانهم الظهور بمظهر أخلاقي وإيثاري أكثر من أي شخص آخر، إنهم لا يقدمون قضية حقيقية ولا يؤيدونها مطلقًا؛ بل هم يضخمونها. فلا يشك أحد في صدق هذا العرض للأخلاق الرفيعة، أو بإمكانهم المضي في الاتجاه المعاكس، فتراهم يستمتعون بوضع أنفسهم موضع الضحايا، وكأن أحدهم يعاني من اعتداء الناس عليه، أو أن العالَم قد أهمله، ومن السهل أن تنطلي عليك المسرحية في وقتها، لتعاني بعد ذلك من استنزافهم لك بحاجاتهم [التي لا تنتهي]، أو يستغلونك لأغراضهم الخاصة. إنهم يتلاعبون بتشاعُرك.

والحل الوحيد أمامك أن تنظر إلى ما وراء خدعهم، فتكتشف هذا النمط من الناس عن طريق ملاحظتك أن الاهتمام يبدو متركزًا دائمًا عليهم، ولاحظ أنهم دائمًا متفوقون فيما يفترض من صلاحهم، أو معاناتهم، أو قذارتهم، وانظر إلى مسرحيات تصنُّعهم المستمرة، والخصائص المصطنعة في إيماءاتهم، فكل ما يقولونه أو يفعلونه موجَّهٌ إلى العامة، فاربأ بنفسك عن أن تقع في أحابيل تصنُّعهم وأن تصيبك أذيَّات مسرحياتهم.

3. **نرجسية الأزواج:** في سنة 1862، وقبل أيام من عقد قران ليو تولستوي Leo Tolstoy ذي الاثنين والثلاثين عامًا من العمر، على سونيا بيرس Sonya Behrs ذات الثمانية عشر عامًا آنئذ، قرر تولستوي فجأة ألا يكون هناك أسرار بين الزوجين، وفي ذلك الإطار، أحضر إليها مذكراته [لتقرأها أمامه]، وثارت دهشته عندما رأى أن ما قرأته، جعلها تبكي وتغضب أشد الغضب؛ ففي تلك الصفحات، كان قد كتب يصف علاقاته الغرامية الكثيرة السابقة، ومنها ولهه المستمر بامرأة من الفلاحين في الجوار؛ وكان له منها طفل، وكتب أيضًا عن بيوت الدعارة التي

تردد عليها، وعن إصابته بمرض السيلان من جراء ذلك، وعن لعبه القمار على الدوام. فشعرت سونيا بالغيرة الشديدة، والاشمئزاز الشديد؛ في وقت واحد. فلماذا يجعلها تقرأ كل ذلك؟ واتهمته بأنه صاحب أفكار مزدوجة، وبأنه لا يحبها حبًّا حقيقيًّا. وعندما ذهل بردِّها، اتهمها بالشيء نفسه، لقد أراد مشاطرتها عاداته القديمة، لتدرك أنه هجر تلك العادات كونه سعيدًا بحياة جديدة معها، فلماذا توبخه على سعيه لأن يكون صادقًا معها؟ من الواضح أنها لم تحبه بالقدر الذي كان يظنه، ولماذا آلمها جدًّا أن تودِّع عائلتها قبل عقد القران؟ أكانت تحبهم أكثر منه؟ لكنهما قررا المصالحة وعقد القران، إلا أن صدعًا نشأ بينهما، ودام ثمانيًا وأربعين سنة.

وبالنسبة لسونيا، وعلى الرغم من جدالهما المتكرر فقد استقر الزواج في النهاية على إيقاع مريح نسبيًّا. وأصبحت مساعدته التي يضع فيها كل ثقته، وإلى جانب حملها بثمانية أطفال في اثني عشر عامًا؛ عاش منهم خمسة؛ كانت تقوم لأجله بنسخ كتبه بعناية، ومنها كتابا: (الحرب والسلام War and Peace)، و(آنا كارنينا Anna Karenina)، وكانت تدير الجانب التجاري في نشر كتبه.

وبدا كل شيء يسير على وفاق حسنٍ جدًّا؛ فقد كان رجلًا غنيًّا، جاءته الثروة من العقارات التي ورثها من عائلته، ومن مبيعات كتبه، وكانت له عائلة كبيرة مولعة به، وكان مشهورًا، لكنه فجأة في سن الخمسين، شعر بتعاسة كبيرة وشعر بشَنَار ما كتبه من كتب، ولم يعد يعلم لنفسه هوية، لقد كان يمر بأزمة روحية عميقة؛ ورأى أن الكنيسة الأرثوذكسية لن تساعده بصرامتها الشديدة وتصلبها، وكان لا بد لحياته من أن تتغير، فلن يكتب المزيد من الروايات، وسيعيش منذ الآن فصاعدًا عيشة عامة الفلاحين، وسيتخلى عن ممتلكاته، وعن جميع حقوق النشر لكتبه، وطلب من عائلته الانضمام إليه في هذه الحياة الجديدة، المكرسة لتقديم يد المساعدة للآخرين، والانغماس في الشؤون الروحية.

واستاءت عائلته من ذلك، وكانت سونيا رائدتهم في ذلك، وكانت استجابتها غاضبة، لقد طلب منهم هجر نمط معيشتهم، ونبذ وسائل الراحة فيها، والتنازل عما سيرثه الأطفال في المستقبل، ولم تشعر سونيا بحاجة إلى القيام بأي تغيير جذري في نمط حياتهم، واستاءت من اتهاماته لها؛ بأنها بمعارضتها له آثمةٌ ومادية إلى حدٍّ ما؛

ونشب الشجار بينهما مرة بعد أخرى، دون أن يغير أحدهما رأيه، وأصبح تولستوي لا يرى في زوجته إلا شخصًا يستغله بسبب شهرته وثروته، وظن أن ذلك هو السبب الواضح الذي جعلها تتزوجه، أما هي فكانت لا ترى فيه إلا منافقًا من المنافقين؛ فعلى الرغم من تخليه عن حقوق الملكية، إلا أنه استمر يعيش عيشة السادة النبلاء، ويطلب منها النقود لينفقها فيما اعتاده، لقد كان يلبس أثواب الفلاحين [حقًّا]، لكنه إذا شعر بالمرض سافر إلى الجنوب بعربة قطار خاصة مترفة، ليقيم في دارةٍ [فيلَّا] يتعافى فيها، وعلى الرغم من أنه أخذ على نفسه عهدًا بالتبتُّل، إلا أنه استمر يجعل زوجته حبلى.

لقد اشتهى تولستوي أن يعيش حياة روحية بسيطة، وكانت زوجته حينذاك أكبر عقبة تقف في طريقه، فرأى وجودها في البيت قمعًا له، وكتب لها رسالة، أنهاها بقوله: «لقد نسبتِ ما حدث إلى كل شيء عدا شيئًا وحدًا، وهو أنكِ أنت السبب في معاناتي؛ بلا قصد منك ولا عمد، وما يجري بيننا هو صراع حتى الموت». ومن وحي شعوره المتزايد بالمرارة من أساليبها المادية، كتب روايته القصيرة «كرُويْتسر سوناتا The Kreutzer Sonata»، ومن الواضح أنه استمدها من زواجه، ورسم فيها زوجته بأسوأ صورة، وبالنسبة لسونيا، كان تأثير كل ذلك عليها أنها شعرت كأنها تفقد عقلها، وفي نهاية الأمر، في سنة 1894، فقدَت رشدها. فقامت بمحاكاة إحدى شخصيات القصة التي كتبها تولستوي، وقررت الانتحار؛ بالخروج تحت هطول الثلوج، والبقاء هناك إلى أن تتجمد وتموت. إلا أن أحد أفراد العائلة لحق بها، وسحبها لتعود إلى منزلها، لكنها كررت المحاولة مرتين أخريين، دون أن تصيب مرادَها.

وازدادت المشكلة الآن حدة وعنفًا، وكان تولستوي يضغط عليها؛ فتقوم بشيء يائس؛ فيشعر تولستوي بتأنيب الضمير بسبب جفائه لها، ويتوسل إليها أن تغفر له، وكان يتنازل لها في بعض المسائل؛ فعلى سبيل المثال: سمح للعائلة باستبقاء حقوق النشر لكتبه الأولى. ثم ظهر منها سلوك جديد جعله يندم على ذلك، فقد كانت تحاول باستمرار أن تحرض الأطفال عليه، وكانت تلزم نفسها بقراءة كل ما يكتبه في مذكراته، وإذا عمد إلى إخفائها عنها فإنها تعثر عليها بطريقة أو بأخرى، وتقرؤها خلسة. لقد راقبت كل حركة يتحركها. وكان يسبُّها سبًّا قادحًا لتطفلها، وأحيانًا يخر مريضًا وهو يسبها، فيجعلها ذلك تندم على تصرفاتها. فما الذي كان يبقيهما معًا؟ لقد تاق كل منهما [في بداية

زواجهما] إلى قبول الآخر له وحبه، لكن يبدو من المستحيل توقع حدوث ذلك مرة أخرى.

وبعد سنوات من المعاناة على هذا النحو، وفي أواخر شهر تشرين الأول/أكتوبر من سنة 1910، طفح الكيل أخيرًا بتولستوي؛ فانسل في منتصف الليل، تاركًا البيت مع صديقٍ طبيبٍ يرافقه، وقرر أخيرًا أن يترك سونيا. وكان يرتعش طوال الطريق، خائفًا من أن تفاجئه زوجته وتدركه، لكنه استقل القطار في النهاية، ولاذ بالفرار منها. وعندما علمت سونيا بالخبر، حاولت الانتحار مرة أخرى أيضًا، فرمت بنفسها في بركة قريبة، وأُنقِذت من الغرق في اللحظة المناسبة. وكتبت سونيا رسالة إلى تولستوي، ترجوه فيها أن يرجع إليها. [ووعدته بأنها] ستغير عاداتها، وستهجر وسائل الترف كلها، وستكون إنسانة روحانية، وستعطيه حبها بلا قيد أو شرط؛ فهي لا تستطيع العيش بدونه.

أما تولستوي، فكان تذوقه طعم الحرية قصير الأمد، فالصحف الآن ملأى بقصص تتحدث عن هروبه من زوجته، وفي كل مكان يتوقف فيه القطار، كان يتجمهر الصحفيون حوله، والمعجبون المخلصون، والفضوليون، ولم يعد يستطيع تحمل شدة الزحام، وجمود الحركة داخل القطار، وسرعان ما سقط مريضًا سقيمًا، وحمله الناس إلى كوخ مدير محطة القطار قرب السكة الحديدية، في قرية بعيدة عن الأنظار إلى حدٍّ ما. وفي سرير المرض، بدا واضحًا الآن أنه يُحتضَر، وسمع بأن سونيا وصلت إلى البلدة، لكنه لم يستطع تحمل فكرة رؤيتها الآن، وأبقتها العائلة في الخارج، حيث استمرت تحدق إليه عبر النافذة، وهو مستلقٍ على فراش الموت، وفي النهاية، وبينما كان فاقدًا وعيه، سُمِح لها بالدخول عليه، فركعت بقربه، وقبلته مرارًا على جبهته، وهمست في أذنه: «سامحني. أرجوك سامحني». ومات بعد هنيهة من ذلك. وبعد شهر على وفاته، نقل زائرٌ زار منزل تولستوي الكلمات الآتية لسونيا: «ما الذي أصابني؟ ما الذي اعتراني؟ كيف كان لي أن أفعلها؟ ... أنت تعلم أنني قتلته».

التفسير: لقد أظهر ليو تولستوي كل العلامات الدالة على النرجسية العميقة. وكانت أمه قد توفيت عندما كان في الثانية من عمره، فتركت فجوة كبيرة فيه لم يستطع أن يملأها أبدًا؛ على الرغم من أنه حاول ذلك في علاقاته الغرامية الكثيرة، وكان يتصرف بتهور في ريعان شبابه، وكأن ذلك يمكِّنه بطريقة ما من الشعور بالحياة والكمال، وكان يشعر باستمرار بالاشمئزاز من نفسه، ولم يستطع أن يكتشف حقيقة نفسه بدقة، وصب

هذه الشكوك في رواياته، متقمصًا أدوارًا مختلفة في الشخصيات التي صنعها. وعندما وصل إلى الخمسين من العمر، سقط أخيرًا في أزمة عميقة لنفسه المشتتة، وحتى سونيا بلغت درجة عالية في مقياس الانشغال بالنفس، لكننا عندما ننظر في أحوال الناس، نميل إلى المبالغة في سماتهم الفردية، ولا ننظر في الصورة المعقدة لكيفية تأثير كل جانب من العلاقة في الجانب الآخر منها باستمرار، فلكل علاقة بذاتِها حياة وشخصية تخصانها، ويمكن للعلاقة أيضًا أن تكون موغلة في النرجسية، فتعزز الميول النرجسية أو تبرزها عند طرفي العلاقة.

والأمر الذي عادةً ما يجعل العلاقة نرجسية، هو نقص التشاعر، فيؤدي ذلك بالزوجين إلى الانسحاب أكثر فأكثر إلى المواقع الدفاعية، وفي حالة تولستوي، بدأ معه ذلك على الفور، عند قراءة مذكراته [قبل عقد القران]، ولكل طرف قيمُه المختلفة التي يرى من خلالها الطرف الآخر، فبالنسبة لسونيا، التي نشأت في أسرة تقليدية، كان [تصرفه] ذاك تصرف إنسان ندم ندمًا واضحًا على زواجه؛ أما بالنسبة لتولستوي، الفنان المتمرد، فكان رد فعلها يعني أنها غير قادرة على النفاذ إلى داخل روحه، وغير قادرة على محاولة فهم رغبته بحياة زوجية جديدة. فأساء كل منهما فهم الآخر، وسقطا في مواقف متصلبة دامت 48 سنة.

لقد لخصت أزمة تولستوي الروحية تحرك نرجسيته، وليتَ كلًّا منهما -في تلك اللحظة- حاول رؤية هذا التصرف بعيني الآخر، فكان يمكن لتولستوي أن يتوقع بوضوح رد فعلها، فلقد عاشت حياتها كلها في راحة نسبية، وهو ما مكنها من التعامل مع تكرر حالات الحمل، وتنشئة أطفالها الكثيرين، وهي لم تكن يومًا روحانية بعمق، واتصال أحدهما بالآخر كان جسديًّا غالبًا، فلماذا يتوقع منها أن تتغير فجأة؟ لقد كانت مطالبُه أقرب إلى السادية [الاستمتاع بتعذيب الآخرين]، وكان بوسعه ببساطة أن يشرح لها وجهة نظره دون أن يطلب منها اتباعه فيها، وحتى دون أن يعبر عن فهمه لموقفها واحتياجاتها، فذلك كان كفيلًا بكشف الروحانية الصادقة عنده، أما هي، فبدلًا من تركيزها على نفاقه، كان يمكن أن ترى فيه بوضوح رجلًا غير سعيد بنفسه، رجلًا لم يشعر في حياته بأنه نال ما يكفيه من الحب منذ سنوات طفولته المبكرة؛ رجلًا كان يمر بأزمة شخصية خطيرة جدًّا، فكان بإمكانها أن تعطيه حبها، ومساندتها في حياته الجديدة، مع رفضها

بلطف اتباعه في كل ما يفعل.

فهذا الاستخدام للتشاعر يحدث أثرًا مضادًّا للنرجسية المشتركة [بين الزوجين]، وإذا ظهر التشاعر من أحد الطرفين فإنه غالبًا ما يلين الطرف الآخر، ويستدعي تشاعره أيضًا، فمن الصعب عليك ألا تبرح موقعك الدفاعي، وأنت ترى أن الطرف الآخر يفهم وجهة نظرك، ويعبر عنها، ويدخل إلى روحك. وذلك يدعوك إلى القيام بالأمر نفسه. فالإنسان في قرارة نفسه يتلهف إلى التخلي عن مقاومته، ومن المضني له أن يكون دائمًا دفاعيًّا للغاية، وكثير الشك.

والأساس في إدخال التشاعر في أي علاقة هو فهمك منظومة القيم عند الطرف الآخر؛ وهي حتمًا مختلفة عن منظومة قيمك أنت، وما يفسره الطرف الآخر بأنه علامات على الحب، أو الاهتمام، أو المروءة، غالبًا ما يكون بعيدًا عن تفكيرك، وتتشكل منظومات القيم هذه إلى حدٍّ كبير في سنوات الطفولة الأولى، ولا يصنعها الناس بوعي منهم، ولا تنسَ بأن منظومة القيم عند الطرف الآخر ستمكنك من الدخول إلى روحه ومنظوره؛ وذلك بالضبط في اللحظة التي تتحول فيها بطبيعتك إلى الموقف الدفاعي، وحتى الموغلون في النرجسية، يمكن إخراجهم من قوقعتهم بهذه الطريقة؛ لأن هذا النوع من الاهتمام نادر جدًّا، وعليك أن تضع كل علاقاتك على مقياس طيف النرجسية. وليس عليك أن تغير الأشخاص، بل عليك أن تغير العوامل المحركة لهم.

4. **النرجسية السليمة - قراءة المزاج:** في شهر تشرين الأول/أكتوبر سنة 1915، أمر المستكشف الإنكليزي الكبير إرنِست شاكلتون Sir Ernest Henry Shackleton (1922 – 1874)، أمر بهجر سفينة إنديورانس العالقة في طوف جليدي في القطب الجنوبي مدة تزيد على ثمانية أشهر؛ وأخذت تغرق، وكان ذلك يعني بالنسبة لشاكلتون أن عليه التخلي جذريًّا عن حلمه الكبير؛ بأن يؤم رجاله فوق أول معبر على اليابسة في القارة القطبية الجنوبية، وكان بذلك [الحلم] سيبلغ أوج حياته المهنية اللامعة في الاستكشاف، أما الآن فهناك مسؤولية أعظم بكثير تشغل باله؛ فبطريقة أو بأخرى، عليه أن يعيد طاقمه المكون من 27 رجلًا إلى أرض الوطن، فحياتهم باتت تعتمد على قراراته يومًا بيوم.

لكنه في طريقه لتحقيق هذه الغاية واجه عقبات جمة: فطقس الشتاء القاسي قارب على الوصول، والتيارات الجارفة يمكن أن تسحب الطوف الجليدي الذي كانوا سيخيمون فوقه، والأيام القادمة لا ضوء فيها، وإمدادات الطعام آخذة بالنضوب، ولا اتصال لهم بالأجهزة اللاسلكية، ولا بالسفن الأخرى التي يمكن أن تنقلهم؛ إلا أن أعظم الأخطار جميعًا الخطر الذي أفزعه وروَّعه، هو معنويات رجاله، فقليل من الساخطين وحسب يمكنهم أن ينشروا الاستياء والسلبية بين رجاله؛ وسرعان ما يتقاعس الرجال عن العمل الشاق؛ ولا يعودون يحفلون به، ويفقدون ثقتهم في قائدهم، وعندما يحدث ذلك سيسعى كلٌّ منهم في شأنه الخاص، وفي هذا المناخ ما أسهل أن تقع الكارثة ويحل الموت [بالجميع]، فعليه إذًا أن يراقب روحهم الجماعية عن كثب أكثر من مراقبته الأحوال الجوية المتغيرة.

وأول ما كان عليه فعله هو الابتعاد عن هذه المشكلة؛ ببث الروح الصحيحة في رجاله، فالأمر دائمًا يبدأ من القائد، وكان عليه أن يخفي جميع شكوكه ومخاوفه، وفي أول صباح له فوق الطوف الجليدي، نهض باكرًا قبل سائر الرجال، وقام بتحضير وجبة كبيرة من الشاي الساخن، وبينما كان يقوم بتقديم الشاي بنفسه لرجاله، أحس بأنهم ينظرون إليه باحثين عن علامات تكشف مشاعره؛ بشأن الورطة التي هم فيها؛ ولهذا عمل على أن يبقى الجو مرحًا، وأدخل فيه شيئًا من الدعابة؛ يذكر فيها هذا الموطن الجديد، والظلمة المقبلة، فلم يكن الوقت مناسبًا لمناقشة أفكاره في الخروج من هذا المأزق؛ فذلك أمر سيُدخِل الجزع في نفوسهم، ولن يتفوه بشيء عن تفاؤله باحتمالات النجاة، بل سيترك رجال يشعرون به من تصرفاته وإيماءاته، حتى لو كان عليه أن يتظاهر بها أمامهم.

لقد كانوا جميعًا على علم بأنهم قد علقوا هناك حتى انتهاء الشتاء القادم، وكانوا بحاجة إلى ما يلهيهم عن ذلك، شيءٍ يشغل تفكيرهم، ويبقي معنوياتهم مرتفعة؛ ولهذا الغرض كان في كل يوم يعد قائمة بالواجبات؛ يبين فيها ما على كلٍّ منهم فعله، وحاول أن يخلطها قدر ما وسعه، فيبدل رجال مجموعة بأخرى، ويحرص على ألا يكونوا قد قاموا بالمهمة نفسها مرات كثيرة، وفي كل يوم، كان هناك هدف بسيط ينبغي تحقيقه؛ مثل: صيد بعض طيور البطريق أو حيوانات الفقمة، أو إحضار شيء من مخزونات السفينة إلى الخيام، أو تحضير مكان أفضل للتخييم. وفي آخر النهار، يمكنهم أن يجلسوا متحلقين حول نار المخيم ليشعروا بأنهم قد أنجزوا شيئًا يجعل حياتهم أسهل بقليل.

وبمرور الأيام، قام ببناء مناغَمة قوية تجاه مزاجات رجاله المتغيرة؛ فحوّل نار المخيم كان يقصد كل رجل منهم وينخرط معه بالحديث، وكان يتحدث في العلوم مع أصحاب العلوم؛ ويتحدث فيما يفضله من أشعار وموسيقيين مع متذوقي الجماليات، فكان يدخل في الروح الخاصة لكلٍّ منهم، وكان يصغي أحسن الإصغاء إلى أي مشكلات تعترضهم، وبدا الطباخ على وجه الخصوص متظلمًا؛ لأنه كان عليه أن يذبح قطته المدللة؛ فقد نفد ما معهم من طعام لإطعامها؛ فتطوع شاكلتون للقيام بذلك عوضًا عنه، وكان من الواضح أن الطبيب الذي كان معهم يمر بوقت عصيب؛ نتيجة العمل الشاق؛ فعندما كان يأتي الليل كان يأكل ببطء ويتنهد من الإرهاق، وعندما تحدث معه شاكلتون شعر بأن معنوياته كانت تنخفض يومًا بعد يوم، ودون أن يشعره شاكلتون بأنه [يريده أن] يتنصل من أعماله، قام بتغيير لائحة الواجبات؛ ليعطيه مهمات أقل مشقة، لكنها بالأهمية ذاتها.

وسرعان ما تبينت له بضع روابط واهنة في طاقمه، فكان هناك أولًا فرانك هارلي، وهو مصور السفينة؛ لقد كان جيدًا في عمله، ولم يشتك يومًا من أداء واجبات أخرى، إلا أنه كان رجلًا بحاجة إلى أن يشعر بأهميته؛ فقد كان فيه تكبر، وهكذا، وفي تلك الأيام الأولى للمجموعة فوق الجليد حرص شاكلتون على أن يسأل هارلي عن رأيه في جميع المسائل المهمة؛ من قبيل مخزونات الطعام؛ ممتدحًا إياه لما يعرضه من أفكار، وفضلًا عن ذلك، عهد إلى هارلي بخيمته؛ فجعله كل ذلك يشعر بأنه أكثر أهمية من الآخرين، وبات من السهل على شاكلتون مراقبته عن كثب. أما الملاح هابيرت هدسون، فقد كشف عن أنه أناني جدًّا، ويكاد لا يصغي إلى شيء، لقد كان بحاجة إلى أن يلفت الانتباه باستمرار، وقد تحدث معه شاكلتون أكثر مما تحدث مع الآخرين، وأحضره أيضًا إلى خيمته [ذات مرة]، وإذا اشتبه شاكلتون بأن هناك آخرين يضمرون السخط فإنه كان يوزعهم في خيام متفرقة، ليضعف تأثيرهم المحتمل.

ومع تقدم الشتاء، قام شاكلتون بمضاعفة تيقظه وانتباهه، وفي بعض اللحظات، كان بإمكانه أن يشعر بسأم رجاله من كيفية تحملهم أنفسهم، وكيف أصبح حديثهم فيما بينهم أقل وأقل؛ ولمكافحة ذلك، قام بتنظيم مناسبات رياضية فوق الجليد في النهار الخاوي من الشمس [نهار الشتاء في القطب الجنوبي]، وكان في الليل ينظم لهم

شيئًا يسليهم من الموسيقا، أو ضروب المزاح، أو رواية القصص. وكان يعد لعطلة نهاية الأسبوع عدتها جيدًا، فيقيم وليمة عظيمة لرجاله، وهكذا امتلأت الأيام الطويلة من انجراف الجليد بالنقاط المضيئة، وسرعان ما بدأ شاكلتون يلاحظ شيئًا مميزًا: فالبهجة تملأ رجاله يقينًا، حتى إنهم بدوا يستمتعون بمصاعب الحياة فوق طوف جليدي ينجرف.

وفي مرحلة تالية، أصبح الطوف الذي كانوا فوقه صغيرًا إلى حدٍّ خطير، فبادر شاكلتون إلى رجاله، يأمرهم بركوب ثلاثة قوارب للنجاة؛ كانوا استنقذوها من سفينتهم. وكان عليهم الاتجاه صوب اليابسة. وأبقى القوارب مجتمعة، وواجهوا الأمواج المضطربة، وتدبروا أمرهم للرسو في جزيرة الفيل المجاورة؛ على رقعة ضيقة من الشاطئ. ومع تفحص شاكلتون الجزيرة في ذلك اليوم، اتضح له أن الأوضاع عليها كانت أسوأ في بعض النواحي منها على الطوف الجليدي. وكان الوقت يضيق بهم؛ ففي اليوم نفسه، أمر شاكلتون أحد القوارب بالاستعداد للقيام بمحاولة شديدة المجازفة للوصول إلى رقعة اليابسة الأكثر طُروقًا وسكنى في تلك المنطقة؛ وكانت تلك: جزيرة جورجيا الجنوبية، وهي تبعد عنهم نحو ثمان مئة ميل [1300 كيلومتر] باتجاه الشمال الشرقي. وكانت فرصة بلوغها ضئيلة، إلا أن الطاقم لا يمكنه البقاء طويلًا في جزيرة الفيل، المعرضة لأمواج البحر العاتية، وندرة الحيوانات التي يسعهم قتلها [للطعام].

وكان على شاكلتون أن يختار بعناية الرجال الخمسة الآخرين، الذين سيرافقونه في هذه الرحلة، وكان ممن اختارهم: هاري ماكنيش، وكان اختياره له غريبًا جدًّا. فقد كان نجارَ السفينة، وأكبر أفراد الطاقم سنًّا بعمر السابعة والخمسين. فقد يكون [بسبب عمره] كثير التذمر، وهو لم يعتد جيدًا على العمل الشاق؛ فعلى الرغم من الرحلة بالغة الصعوبة في القارب الصغير، إلا أن شاكلتون كان يخشى بشدة أن يخلِّفه وراءه، فحمَّله مسؤولية تجهيز القارب للرحلة، وبهذه المهمة شعر ماكنيش بأنه كان بنفسه مسؤولًا عن سلامة القارب؛ وسيبقى عقله في غضون الرحلة منشغلًا بمتابعة صلاحية القارب للإبحار.

وفي مرحلة من مراحل الرحلة لاحظ شاكلتون أن معنويات ماكنيش تنهار، فتوقف الرجل فجأة عن التجديف، وهنا أحس شاكلتون بالخطر؛ فلو صاح بماكنيش، أو أمره

بالتجديف، فلربما أصبح أكثر تمردًا، وبوجود قلة قليلة جدًّا من الرجال تجمعوا معًا لأسابيع طويلة، ومعهم نزر قليل من الطعام، يمكن أن يتحول الأمر إلى الأسوأ، وارتجالًا من شاكلتون في تلك اللحظة، قام بإيقاف القارب، وأمر الرجال بإعداد لبن [حليب] ساخن يشربونه جميعًا، وقال بأنهم جميعًا قد نال منهم التعب، بمن فيهم هو نفسه، وبأنهم بحاجة إلى رفع معنوياتهم، وبذلك أنقذ ماكنيش من حرج عزله، وفي سائر مراحل الرحلة كان يلجأ إلى هذه الحيلة كلما دعت الحاجة.

وعلى بعد بضعة أميال من وجهتهم، فاجأتهم عاصفة هوجاء أبعدتهم عن الجزيرة. وبينما كانوا يبحثون باستماتة عن سبيل جديدة توصلهم إلى غايتهم، جاءهم طائر صغير واستمر في التحليق فوق رؤوسهم، محاولًا أن يحط على قاربهم. وحاول شاكلتون جاهدًا المحافظة على رباطة جأشه المعتادة، إلا أنه فقدها فجأة؛ فوقف، ولوح بطيش إلى الطير، وهو يقذفه بصنوف الشتائم، لكنه سرعان ما شعر بالإحراج، وجلس من جديد؛ فعلى مدى 15 شهرًا، كان يسيطر على جميع مشاعر الإحباط عنده؛ حرصًا على رجاله، وصونًا لمعنوياتهم المرتفعة. وبذلك حدد النهج [الذي يجمعهم]. ولم يكن الوقت الآن وقت التراجع في ذلك، وبعد دقائق، ألقى عليهم نكتة سخر فيها من نفسه، وأقسم على نفسه بألا يعود إلى ما بدر منه، مهما كان الضغط عليه.

وبعد رحلة في غمار ظروف جوية بحرية سيئة للغاية، تمكن القارب الصغير أخيرًا من الرسو في جزيرة جورجيا الجنوبية، وبعد بضعة أشهر، وبمساعدة صائدي الحيتان الذين كانوا يعملون في الجزيرة، تم إنقاذ جميع الرجال الباقين في جزيرة الفيل. فإذا نظرنا إلى الصعاب التي واجهتهم، من الأحوال الجوية، إلى التضاريس الوعرة، إلى القوارب الصغيرة، إلى مواردهم الغثة، لرأينا أن تلك القصة كانت واحدة من أبرز قصص النجاة في التاريخ. وشيئًا فشيئًا انتشر خبر الدور القيادي الذي قام به شاكلتون في هذه القصة. ويلخص المستكشف إدموند هيلاري Sir Edmund Hillary ذلك لاحقًا فيقول: «إذا أردت القيادة العلمية فعليك بروبرت سكوت Robert Scott [1868 – 1912]، وإذا أردت القيادة السريعة، والسفر الناجع، فعليك بروال أمونسن Roald Amundsen [1872 – 1928]، أما إذا كنت في وضع ميؤوس منه، ولا سبيل لك للنجاة، فاركع على ركبتيك، وقم بالدعاء لشاكلتون».

التفسير: عندما وجد شاكلتون نفسه مسؤولًا عن حياة كثير من الرجال في تلك الظروف البائسة، فهمَ ما يحدد الفارق بين الحياة والموت؛ إنه موقف رجاله، وهذا ليس بالأمر الجلي، فنادرًا ما تخوض فيه الكتب وتتناوله بتحليلاتها، وما من كراريس تدريبية في هذا الموضوع، ومع ذلك فقد كان [نقص كل ذلك] العامل الأهم بينها جميعًا، فانحدار طفيف في معنويات رجاله، وبعض الصدوع في وحدتهم، ستجعل من الصعب جدًّا اتخاذ القرارات المناسبة تحت ذلك الضغط، ومحاولة واحدة للتحرر من الطوف الجليدي، مع استبعاد نفاد الصبر بعض الرجال والضغط البادي منهم، ستفضي إلى الموت لا محالة، وجوهر الأمر أن شاكلتون قد وُضِع عند ذروة الحالة الأولية والبدائية للكائن البشري؛ جماعة وقعت في خطر، يعتمد واحدُها على الآخر للنجاة؛ ففي مثل هذه الظروف وحدها، قام أسلاف البشر القدامى بتطوير مهارات اجتماعية متفوقة، وتطوير القدرة البشرية المدهشة في قراءة مزاجات الآخرين وعقولهم، والعمل معهم. وفي الشهور الخاوية من الشمس على الطوف الجليدي، كان شاكلتون نفسه يعيد اكتشاف هذه المهارات التشاعرية القديمة، الساكنة خاملةً فينا جميعًا، لأنه كان لا بد له من ذلك.

وينبغي لطريقة شاكلتون في معالجة مهمته أن تكون نموذجًا نحتذيه جميعنا:

فأولًا: فهمَ شاكلتون الدور الرئيس لموقفه في هذه الظروف، فطريقة تفكير القائد تنتقل إلى مجموعته بالعدوى، وأكثر ذلك يحدث بلا كلام؛ فالناس يفهمون إيماءات القائد ونبرة صوته، وعمد شاكلتون إلى نفسه فصبغها بمظهر الثقة الكاملة والتفاؤل العظيم، ثم راقب عدوى ذلك في معنويات رجاله.

وثانيًا: كان عليه أن يقسِّم اهتمامه بين الأفراد والمجموعة بالتساوي تقريبًا، ففي اهتمامه بالمجموعة، قام بمراقبة مستويات حديثهم في أوقات الوجبات، ومقدار السباب الذي يسمعه منهم في أثناء العمل، وسرعة تحسن مزاجهم عندما تبدأ بعض الألعاب الترفيهية، وفي اهتمامه بالأفراد كان يدرس حالاتهم العاطفية من نبرة أصواتهم، وسرعة تناولهم طعامهم، وبطء نهوضهم من النوم. فإذا لاحظ مزاجًا معينًا من مزاجاتهم في ذلك اليوم

فإنه يحاول توقع ما قد يفعلونه عن طريق وضع نفسه في مزاج مشابه لذلك. وقد بحث عن أي علامات على الإحباط، أو انعدام الاستقرار، من كلماتهم وإيماءاتهم، وكان عليه أن يعامل كلًّا منهم بصورة مختلفة، بحسب الطبيعة النفسية لكلٍّ منهم، كذلك كان عليه أن يقوِّم قراءاته باستمرار؛ لأن مزاجات الناس تتغير بسرعة.

وثالثًا: عندما كان يكتشف أي انخفاض في المعنويات أو ظهور للسلبية، كان عليه أن يكون لبقًا. فالتوبيخ لن يجدي إلا في جعلهم يشعرون بالخزي والعزلة، وهو أمر يؤدي إلى آثار تنتشر بالعدوى [الضارة] من رجل إلى آخر، والأفضل جعلهم ينخرطون في الحديث، والدخول في روحهم، وإيجاد طرق غير مباشرة لتحسين مزاجهم، أو عزلهم؛ دون أن يدركوا ما كان يفعله.

ومع ممارسة شاكلتون لذلك كل يوم لاحظ كم تحسَّن هو نفسه في ذلك، فبلمحة خاطفة واحدة، أو قراءة سريعة في الصباح [لمزاجاتهم]، كان بإمكانه أن يتوقع تقريبًا كيف سيتصرف الرجال في يومهم ذاك، لدرجة أن بعض أفراد طاقمه ظنه عرَّافًا.

الاستنتاج: إن ما يجعلنا نطور هذه القوى في التشاعر هو الحاجة، فإذا شعرنا أن بقاءنا يعتمد على حسن قياسنا لمزاجات وعقول الآخرين فإننا سنجد التركيز اللازم، ونستغل تلك القوى، ونحن في الحالة الطبيعية لا نشعر بالحاجة إلى ذلك، فنحن نتصور أننا نفهم الناس الذين نتعامل معهم أحسن الفهم. والحياة يمكن أن تكون قاسية، وعلينا الكثير من الواجبات الأخرى لا بد لنا من الاهتمام بها، ويقعدنا الكسل، فترانا نفضل الاعتماد على الأحكام الجاهزة مسبقًا، إلا أن الحقيقة هي أن ذلك أمر حياة أو موت، ونجاحنا يعتمد [فعلًا] على تطوير هذه المهارات. ونحن ببساطة لا ندرك ذلك؛ لأننا لا نرى الصلة بين المشكلات التي تواجهنا في حياتنا، وقراءتنا الخاطئة المستمرة لمزاجات الناس ومقاصدهم، ولا نرى الفرص الضائعة الكثيرة من جراء ذلك.

إذًا فالخطوة الأولى هي أهم خطوة: إنها إدراكك بأن لديك أداة اجتماعية مهمة لم تصقلها [بعدُ]. وأفضل السبل لصقلها هي تجربتها؛ فلتوقِف أحاديث مناجاتك الداخلية الدائمة، ولتنتبه إلى الناس أحسن انتباه، وناغم نفسك مع المزاجات المتغيرة للأفراد

والمجموعة، واقرأ الطبيعة النفسية لكل شخص على حدة، واكتشف ما يحركهم، وحاول أن تنظر بعيونهم، وتدخل في عالمهم ومنظومة قيمهم، وستدرك فجأة عالمًا بأكمله من السلوكيات بلا كلام، لم تكن تعرف بتاتًا بوجوده، وكأن عينيك أصبحتا فجأة تريان الضوء فوق البنفسجي، وعندما تحس بهذه الطاقة، سوف تشعر بأهميتها وتتنبه لفرص اجتماعية جديدة.

أنا لا أسأل الجريح عن شعوره ... أنا نفسي أصبح الشخص الجريح.

والت ويتمان Walt Whitman

الفصل الثالث:

انظر إلى ما وراء أقنعة الناس

قانون تقمُّص الأدوار

يميل الناس إلى ارتداء أقنعة[1] تظهرهم بأفضل صورة، فتراهم يتحلَّون بصفات التواضع، والثقة بالنفس، والجد والاجتهاد. فلا يقولون لك إلا حقًّا، ولا يلقَونك إلا تبسُّمًا، ولا يحادثونك إلا وقد بدا عليهم الإصغاء إلى كلامك. وقد تعلموا كيف يخفون عنك ما يقلقهم منك، وما يحسدونك عليه. ولو أننا سلَّمنا بأن ظاهرهم هو واقع حالهم، لما عرفنا قطُّ مشاعرهم الحقيقية؛ فتفاجئنا منهم أحيانًا ممانعتهم لنا، أو كراهيتهم لنا، أو تصرفاتهم المخادعة. لكن لحسن حظنا، هناك تصدعات في قناعهم [أو مظهرهم]. فلا ينفك الناس ترشَح منهم مشاعرهم الحقيقية ورغباتهم اللاواعية؛ في إشارات تَظهَر منهم بلا كلام، لا يمكنهم التحكم بها تمام التحكم؛ من تعابير في وجوههم، إلى تبدلات في نبرات أصواتهم، إلى توترات بادية على أجسامهم، وإيماءات انفعالية تظهر منهم، فعليك أن تتمرس في [اكتشاف هذه الأساليب أو] لغة الجسد هذه؛ بتحويل نفسك إلى قارئ متفوق في قراءة الرجال والنساء [أي في اكتشاف مشاعرهم الحقيقية]. فإذا تسلحت بهذه المعرفة، فاعلم أن بإمكانك اتخاذ التدابير الدفاعية الملائمة لك. ومن جهة أخرى، وبما أن الناس يحكمون عليك من مظهرك، فالحريُّ بك أن تتعلم كيف تظهر لهم بأفضل صورة، وتفعل ذلك بما يكون له أكبر الأثر فيهم.

(1) مصطلح (ارتداء الأقنعة) قريب من مصطلح (الرياء)؛ أو (المراءاة)؛ فالرياء أو المراءاة: إظهار الجميل ليُرى، وإبطان القبيح ليخفى. وهو مشتق من الرؤية؛ فمن يرائي إنما يري الناس منه خيرًا، وهو يبطن غير ذلك. [المترجم]

اللغة الثانية

صباح ذات يوم في شهر آب/أغسطس سنة 1919، استيقظ ميلتون إريكسون Milton Erickson ذو السبعة عشر ربيعًا ليجد أطرافًا من جسمه قد أصابها الشلل فجأة؛ وهو الشاب الذي سيكون في مقبل الأيام رائد العلاج بالتنويم المغناطيسي وأحد أكثر علماء النفس تأثيرًا [في اختصاصه] في القرن العشرين. وفي غضون بضعة أيام، انتشر الشلل في أطراف جسمه، وسرعان ما شخِّص له مرض شلل الأطفال؛ وكان شلل الأطفال في زمنه أقرب إلى الوباء، وبينما كان راقدًا في سريره، سمع أمه في غرفة أخرى تناقش حالته مع طبيبين اختصاصيَّين استدعتهما أسرته، وكانوا يظنونه نائمًا؛ فقال أحد الطبيبين لأمه: «سيموت الصبي عند الصباح». ودخلت الأم إلى غرفته، وكان من الواضح أنها تحاول أن تخفي حزنها وأساها، غير دارية بأن ابنها قد سمع بالصدفة الحديث الذي جرى، وطلب إريكسون من أمه أن تحرك خزانة الأدراج التي قرب سريره بدأب: إلى هنا؛ بل إلى هناك. وظنته أمه واهمًا، إلا أنه كانت عنده أسباب لذلك الطلب: فقد أراد أن يصرفها عن كربتها، وأراد أن تكون المرآة التي في [أعلى] خزانة الأدراج مضبوطة بزاوية صحيحة، فإذا أخذ يفقد وعيه، فبإمكانه التركيز على غروب الشمس المنعكس في المرآة، والتعلق بهذه الصورة لأطول وقت يستطيعه؛ فالشمس لا تفتأ تعود إلينا؛ ولعل بوسعه أن يعود هو أيضًا [إلى سابق صحته]، ويثبت أن الأطباء كانوا على خطأ، وفي غضون بضع ساعات، نام في غيبوبة.

وبعد ثلاثة أيام، استعاد إريكسون وعيه، لقد احتال على الموت بطريقة ما، لكن الشلل الآن يعمُّ جسمه. حتى شفتاه أصابهما الشلل. ولم يعد بوسعه التحرك أو الإيماء، ولا حتى التواصل مع الآخرين بأي طريقة كانت. وكانت الأجزاء الوحيدة من جسمه التي باستطاعته تحريكها هي مقلتا عينيه، فكانتا تمكنانه من تفحص المساحة الضيقة في غرفته. وعاش في حَجْر صحي في بيت مزرعة أسرته، في أرياف ولاية ويسكنسن [الأمريكية]؛ حيث نشأ وترعرع. وكان في رفقته في ذلك البيت، أخواته السبع، وأخوه، وأبواه، وممرضة خاصة. وكان السأم لا يجد طريقه إليه، فقد كان عقله نشيطًا وذهنه متوقدًا. لكنه في أحد الأيام استمع إلى أخواته وهن يتحدثن فيما بينهن، وأدرك شيئًا لم يلاحظه من قبل. ففي أثناء حديثهن، كانت تظهر على وجوههن حركات شتى، وكانت

نبرات أصواتهن تبدو وكأن لها حياةً بذاتها. فكان من ذلك قول إحداهن لأخرى: «نعم، إنها فكرة حسنة»؛ إلا أنها قالت ذلك بنبرة رتيبة جامدة مع ابتسامة مصطنعة بوضوح؛ وكأنها إنما تقول: «الواقع أنني لا أظنها فكرة حسنة مطلقًا». فبطريقة ما، أصبح المعنى الحقيقي لـ «نعم» هو «لا».

وأضحى إريكسون يوجه اهتمامه إلى هذا الأمر، فقد كان ذلك أشبه بلعبة مثيرة، وفي ساعات اليوم التالي، قام بإحصاء ست عشرة صورة من صور (لا) مما سمعه، وهي تشير إلى درجات مختلفة من الصرامة، وكانت تصاحبها جميعًا تعبيرات مختلفة للوجه، وفي إحدى المرات، لاحظ أن إحدى أخواته تقول (نعم) لشيء ما، وهي تحرك رأسها فعليًّا مومئةً بـ (لا). لقد كان ذلك دقيقًا جدًّا، لكنه رآه بأم عينيه. فإذا كان الناس يقولون (نعم) وهم يشعرون في الواقع بـ (لا)، فذلك سيظهر في قسمات وجوههم وإيماءات أجسامهم. وفي مرة أخرى، راقب عن كثب، بطرَف مؤقيه، إحدى أخواته تقدم تفاحة لأخرى، إلا أن التوتر في وجهها والشدة في ذراعيها أشارا إلى أنها إنما تقوم بذلك تأدبًا، وأنها كانت تريد بوضوح التفاحة لنفسها. ولم تكن تلكما العلامتان مكشوفتين [للأخت الأخرى]، إلا أنهما بدتا بغاية الوضوح بالنسبة له.

ونتيجة عدم قدرته على المشاركة في الأحاديث الدائرة من حوله، وجد عقله مستغرقًا بالكامل في إيماءات أيدي الناس، وحواجبهم المرتفعة، ونبرات أصواتهم، والانثناء المفاجئ في أذرعهم. فقد لاحظ على سبيل المثال، كيف كانت عروق الرقبة عند أخواته تبدأ بالخفقان عندما يقفن بجواره، مما يشير إلى التململ الذي يشعرن به لوجوده، وقد سحرته أنماط تنفسهن وهن يحادثنه، واكتشف أن هناك نغمات معينة [في أصواتهن] تشير إلى السأم؛ وعادة ما كان يتبعها التثاؤب، ويبدو أن الشَّعر كان له دور كبير عند أخواته في أحاديثهن. فالتسريح بعناية لضفائر الشعر الخلفية [بأصابع اليد] يدل على نفاد الصبر - بمعنى: «لقد سمعت الكثير؛ أرجوك أن تصمتي الآن». أما تمليسه سريعًا بما هو أقرب للَّاوعي فيمكن أن يشير إلى الاهتمام الكبير.

وبما أنه كان حبيس السرير، فقد أصبح سمعه مرهفًا جدًّا. وغدا بوسعه الاستماع إلى الأحاديث الدائرة في الغرفة المجاورة، حيث لم يكن على الآخرين أن يُظهِروا السرور أمامه، وسرعان ما لاحظ نمطًا غريبًا؛ فالناس في أحاديثهم نادرًا ما يكونون صريحين.

فقد تُمضي إحدى أخواته دقائق تحوم حول ما تريده، ملمِّحةً للآخرين بما تريده منهم حقًّا - من قبيل اقتراض قطعة من الملابس، أو الحصول على اعتذار من الأخريات. وكانت نبرة صوتها تشير بوضوح إلى رغبتها المستترة، حيث كانت تشدد على بعض الكلمات، وكانت تأمل بأن يلتقط الآخرون مرادها، ويقدموا لها ما ترغب فيه؛ لكن تلميحاتها كانت غالبًا ما تضيع هباءً، فترى نفسها مكرهة على الخروج [عن أسلوبها ذاك] والتصريح بما تريده، وكانت الأحاديث تترى على هذا النمط المتكرر، وسرعان ما أصبح الأمر بالنسبة له لعبة تخمين، في أقل عدد من الثواني، لما تلمح إليه الأخت المتحدثة.

لقد بدا الأمر وكأن شلله الذي أقعده قد تحول فجأة إلى إدراكه لقناة تواصلٍ [أو تخاطبٍ] ثانيةٍ بين البشر، إنها لغة أخرى تعبر عن الناس من أعماق سرائر نفوسهم؛ ودونما إدراك منهم لذلك أحيانًا. فما الذي يمكن أن يحدث لو أنه تمرس في دقائق هذه اللغة بطريقة ما؟ وكيف لذلك أن يغير في فهمه للناس؟ وهل بوسعه أن يوسع قدراته في قراءة هذه اللغة، ليفهم الإيماءات شبه الخفية التي يصنعها الناس بشفاههم، وأنفاسهم، ومستوى التوتر في أيديهم؟

وبعد بضعة شهور، وبينما كان يجلس بقرب نافذة في كرسي جلوس صنعته أسرته له، سمع أخاه وأخواته وهم يلعبون في الخارج (وقد استعاد القدرة على تحريك شفتيه، وبات بوسعه الكلام؛ لكن سائر جسمه ما زال مشلولًا)، فأراد بكل جهده أن ينضم إليهم، وكأنه نسي شلله للحظات، وبدأ في عقله يتصور أنه يقف، ولمدة ثانية قصيرة أحس برعشة في عضلة في ساقه، وكانت تلك أول مرة يحس فيها بأي حركة في جسمه، فركَّز [كل تفكيره] بعمق على عضلة بعينها في ساقه، وتذكر الإحساس الذي كان يشعر به فيها قبل إصابته بالشلل، وأراد بشدة أن يحركها، وتخيل أنها تعمل من جديد، وعمدت ممرضته إلى تدليك تلك المنطقة من ساقه، وشيئًا فشيئًا، وبنجاح متقطع، أخذ يشعر برعشة في تلك العضلة، مع قدر دقيق من الحركة يعود إليها، وبهذه العملية البطيئة المؤلمة، علَّم نفسه الوقوف، ثم المشي بضع خطوات، ثم المشي في غرفته، ثم المشي خارجها؛ يزيد في مسافة مشيه رويدًا رويدًا.

وبطريقة ما، وبالاعتماد على قوة إرادته وتخيله، استطاع تغيير حالته الفيزيائية واستعادة الحركة بصورة كاملة. لقد أدرك بوضوح أن العقل والجسم يعملان معًا؛ بطرق

نكاد لا ندركها، ورغبةً منه في دراسة هذا الأمر بصورة أعمق، قرر أن يسعى في مهنة الطب وعلم النفس. وفي أواخر عشرينيات القرن الماضي، أخذ بممارسة مهنة الطب النفسي في مستشفيات مختلفة، وسرعان ما طور طريقةً [في العلاج] من اختراعه بالكامل، وهي طريقة تتعارض تمامًا مع طرق الخبراء الآخرين في هذا المجال، فقد كان جميع الاختصاصيين النفسيين تقريبًا يركزون أشد التركيز على الكلمات؛ فكانوا يريدون من مرضاهم التحدث معهم، وبخاصة عن طفولتهم المبكرة. فقد كانوا يأملون بهذه الطريقة أن يستطيعوا الوصول إلى منطقة اللاوعي عند مرضاهم، لكن إريكسون بدلًا من ذلك كان يعنى أشد العناية بالمظهر الفيزيائي للناس؛ يرى فيه مدخلًا إلى حياتهم الذهنية ومنطقة اللاوعي [أو العقل الباطن] عندهم؛ فالغالب في كلمات الناس أنهم يستخدمونها للتستر؛ فهي طريقتهم لإخفاء ما يجري بالفعل. وكان إريكسون يجعل مرضاه في راحة تامة، ثم يكشف علامات التوتر المخفي عندهم، ورغباتهم غير المشبعة التي تظهر في قسمات الوجه، ونغمات الصوت، ووضعية الجلوس، وبذلك كان يستكشف عمقًا أكثر غورًا في عالم التواصل بلا كلام.

لقد كان شعاره: «راقب، ثم راقب، ثم راقب». ولهذا الهدف كان يحتفظ بدفتر ملاحظات، يدون فيه جميع مشاهداته. ومن العناصر التي أبهرته على نحو خاص كان ضروب المشي عند الناس، فلعلها تظهر الصعوبات التي يواجهها أحدهم في تعلم استخدام رجليه؛ فكان يراقب الناس وهم يمشون في كل أنحاء مدينته، وكان يوجه انتباهه إلى ثقل الخطوة؛ حيث رأى مشي الحزم عند أصحاب المثابرة والعزيمة القوية؛ ورأى مشي الخفة عند أصحاب التردد والحيرة؛ ومشي الميوعة عند أصحاب الكسل والخمول؛ ومشي التسكع عند شاردي الذهن، كذلك فقد راقب الإفراط في تمايل الأرداف والتبختر الذي بدا له أن صاحبه يرفع به رأسه [اختيالًا]، مما يشير إلى مستويات عالية من الثقة بالنفس عنده، كذلك كان هناك المشي الذي يتظاهر به بعض الناس ليخفوا به ضعفهم أو عدم استقرارهم؛ كمشي التمطي [بمدِّ اليدين والرجلين]، ومشي التخبط عند المراهقين المتمردين. وكان يدوِّن ملاحظاته عن التغيرات المفاجئة في ضروب مشي الناس إذا نالت منهم الإثارة أو الانفعال. وقد أمده كل ذلك بمعلومات لا حصر لها عن مزاجات الناس وثقتهم بأنفسهم.

وفي مقر عمله، كان يضع مكتبه في الطرف البعيد من الغرفة، ليجعل مرضاه يمشون إليه. ويلاحظ التغيرات في مشيتهم؛ قبل الجلسة وبعدها. وكان يتمعن في طريقة جلوسهم، ومستوى التوتر في أيديهم وهم يمسكون بمقابض الكرسي، والزاوية التي يواجهونه بها ليتحدثوا معه. وفي غضون بضع ثوانٍ، وبلا كلمات متبادلة، كانت له قراءة عميقة في نقاط عدم استقرارهم ومكامن تصلبهم؛ على نحو ما يظهر منهم بوضوح في لغة جسدهم.

وفي مرحلة من مراحل عمل إريكسون في مهنته عمل في جناح للمختلين عقليًّا في إحدى المستشفيات، وفي إحدى الحالات التي واجهته، كان الاختصاصيون النفسيون محتارين بشأن حالة أحد المرضى؛ وهو رجل أعمال سابق كان قد جمع لنفسه ثروة، ثم خسر كل شيء نتيجة الكساد الاقتصادي. وكان كل ما يستطيع فعله هو البكاء، وتحريك يديه باستمرار إلى الأمام والوراء، خارجتين من جهة صدره. ولم يستطع أحد منهم اكتشاف مصدر هذه العَرَّة [اختلاج الجنون]، ولا كيف لهم أن يساعدوه. ولم يكن جعله يتحدث بالأمر السهل، ولم يكن يفيدهم بأي شيء. أما إريكسون، ففي اللحظة التي رأى فيها الرجل فهم طبيعة مشكلته؛ فبهذه الإيماءة كان الرجل يعبر حرفيًّا عن الجهود العقيمة التي بذلها في حياته للتقدم والنجاح، واليأس والقنوط الذي حصده من ذلك، وذهب إريكسون إليه وقال له: «قد كان في حياتك كثير من النجاحات والإخفاقات»، وعندما قال له ذلك، غير المريض حركة ذراعيه لتتحركا إلى الأعلى والأسفل. وبدا المريض مستمتعًا بهذه الحركة الجديدة وأصبحت الآن عَرَّته.

وبتعاون إريكسون في موقع العمل مع اختصاصي بالعلاج الوظيفي، قام بوضع كتلة مصنوعة من أوراق الزجاج في كل يد من يدي المريض، ووضعا قطعة قاسية من الخشب أمام المريض. وسرعان ما افتتن المريض بصقله الخشب والرائحة الصادرة من ذلك، وتوقف عن البكاء، وحصل على دروس في النِّجارة، تعلم فيها نحت قطع الشطرنج بدقة وإتقان وبيعها، فبإمعان النظر حصريًّا في إيماءات جسمه، وتغير حركته الفيزيائية، استطاع إريكسون أن يغير في جمود عقله، ويداويه مما ألمَّ به.

وكان من الموضوعات التي أبهرته الاختلاف في التواصل بلا كلام؛ بين الرجال والنساء؛ وكيف يُظهِر ذلك اختلاف طريقة التفكير بينهما، فقد أحس على الخصوص

بتكلُّف النساء؛ ولعل ذلك يعود إلى الشهور التي أمضاها يراقب أخواته عن كثب، فكان بإمكانه تحليل كل شاردة دقيقة من إيماءاتهن. وجاءته ذات مرة شابة جميلة، وقالت له بأنها راجعت عددًا من الاختصاصيين النفسيين ولم يوفق أحد منهم إلى عين الصواب في حالتها. فهل يمكن أن يكون إريكسون الموفقَ للصواب؟

ومع أنها تحدثت كثيرًا، إلا أنها لم تتطرق مطلقًا إلى طبيعة مشكلتها، لكن إريكسون كان يراقبها وهي تلتقط بعض النُّسالة من كُمِّ ثوبها، واستمع إليها، وأومأ برأسه موافقًا على ما تقوله، ثم طرح عليها بعض الأسئلة غير المهمة.

وفجأة، وبلا مقدمات، قال لها بنبرة كلُّها ثقة بأنه قد وفق إلى الصواب بشأنها، وكان الطبيبَ النفسي الوحيد في ذلك، وذهلت المرأة من إعجابه بنفسه، فسألته عن السبب الذي يحدو به إلى الشعور بذلك. فقال لها بأنه بحاجة إلى أن يسألها سؤالًا آخر ليثبت ما توصل إليه.

وسألها قائلًا: «منذ متى وأنتَ ترتدين ملابس النساء؟»؛ فإذا بالمرأة تذهل وتقول: «كيف عرفت؟» [لقد كانت رجلًا]. وشرح إريكسون لمريضه أنه لاحظ الطريقة التي يلتقط بها نُسالة ثوبه، دون أن ينعطف انعطافًا كبيرًا بصدره. وقد رأى هذه الحركة مرات كثيرة جدًّا، بحيث يستحيل أن ينخدع عنها بأي حيلة، كذلك كانت طريقة المريض الجازمة بذكره حاجته إلى اختبار إريكسون في البداية، وكان يعبر عنها بنغمة صوتية كثيرة التقطع، كانت طريقةً ذكورية دون أدنى شك، وجميع الأطباء النفسيين الآخرين أُخِذوا بالمظهر الأنثوي للغاية للشاب المريض، وصوتِه الذي عمل على إتقانه بعناية كبيرة [ليكون صوتًا أنثويًّا]، إلا أن لغة جسده لم تكن لتكذب.

وفي مرة أخرى، دخل إريكسون مكان عمله ليجد فيه مريضة جديدة في انتظاره. قالت له بأنها سعت إليه لأنها تشكو من رُهَاب ركوب الطائرة، فقاطعها إريكسون، وطلب منها الخروج من مكتبه، ثم الدخول إليه من جديد؛ دون أن يشرح لها سببًا لذلك، وبدا عليها الانزعاج من الأمر، لكنها استجابت له، ودرس هو مشيتها بعناية، وكذلك وضعية جلوسها وهي تستقر على الكرسي، ثم طلب منها أن تشرح له مشكلتها.

قالت له: «زوجي سيأخذني في رحلة إلى الخارج في شهر أيلول/سبتمبر، وأنا أخاف أشد الخوف من ركوب الطائرة».

فقال إريكسون: «سيدتي، عندما يأتي مريض إلى طبيب نفسي فعليه ألا يكتم عنه أي معلومات، وأنا أعلم شيئًا من أمرك، وسوف أسألك سؤالًا لن يسرَّك ... هل زوجك على علم بعلاقتك الغرامية؟».

فقالت مذهولة: «لا؛ لكن كيف عرفت أنت؟».

فقال إريكسون: «أخبرتني لغة جسدك». وشرح لها كيف وضعت ساقيها [عند الجلوس] إحداهما فوق الأخرى في وضعية متضامة جدًّا، فكانت إحدى قدميها تلف حول كاحل الأخرى بصورة كاملة. وتبعًا لخبرته، فإن كل امرأة متزوجة لديها علاقة غرامية يتضام جسمها بهذه الطريقة. كذلك فقد قالت له بوضوح: «إلى الخا..رج» ولم تقل له: «إلى الخارج»، وذلك بنبرة مترددة، وكأنها خجلة بنفسها. ودلت مشيتها على أنها امرأة تشعر بأنها محاطة بعلاقات معقدة [خاطئة]...

وبمرور السنين، توسعت قدرات المراقبة عند إريكسون إلى عناصر [أخرى] في التواصل بلا كلام؛ تكاد لا تُلحَظ، فكان قادرًا على تحديد الحالات الذهنية للناس من أنماط تنفُّسهم، وعن طريق تمثُّل هذه الأنماط بنفسه استطاع تنويم مرضاه في غفوات منوِّمة [بالتنويم المغناطيسي]، مع إحداث شعور عند المريض بالوفاق العميق [معه]. وكان بوسعه فهم الحديث دون الواعي، والتمتمة، عندما يحرك المريض شفتيه بكلمة أو اسم بطريقة لا تكاد ترى، وهذا ما يكسب منه رزقهم قارئو البخت، والعرَّافون، وبعض السحرة. وكان بوسعه أن يعلم بحَيض مساعدته من ثقل ضغطها على مفاتيح الأحرف في آلة الطباعة. وبإمكانه أن يخمن سياق مهنة الناس من صفات أيديهم، وثقل خطواتهم، والطريقة التي يميلون بها رؤوسهم، والتغيرات في نبرة أصواتهم. وكان يبدو في نظر أصدقائه ومرضاه كأن له قوًى في العرَافة، إلا أنهم ببساطة لم يكونوا يدركون الزمن الطويل والجهد الشاق اللذين نالا منه في دراسة هذه الموضوعات، ليصبح متمرسًا في اللغة الثانية [للإنسان].

التفسير: بالنسبة لميلتون إريكسون، كان شلله المفاجئ قد فتح عينيه على صورة مختلفة من التواصل، وصورة مختلفة كل الاختلاف في الارتباط بالناس؛ فعندما كان يستمع إلى أخواته، ويلتقط معلومات جديدة من وجوههن وأصواتهن، لم يكن يسجل ذلك بحواسه وحدها، بل كان أيضًا يشعر بنفسه بشيء مما يدور في أذهانهن، وكان عليه أن يتصور السبب الذي جعلهن يقلن «نعم» ويُرِدن بها في الواقع «لا»؛ وبقيامه بذلك كان عليه أن يشعر في لحظات ببعض رغباتهن المناقضة [لما يقلنه]. وكان يرى التوتر في أعناقهن، ويسجله فيزيائيًّا بتوتر في داخله؛ ليفهم السبب الذي يجعلهن غير مرتاحات في حضوره، فكان أن اكتشف أن التواصل بلا كلام، لا يمكن اختباره بمجرد التفكير، وترجمة الأفكار إلى كلمات؛ بل لا بد من الشعور به فيزيائيًّا، بأن يقوم المرء بتمثُّل تعابير الوجه، أو الوضعيات المتضامة للناس الآخرين، فتلك صورة أخرى من المعرفة؛ إنها صورة ترتبط بالجزء الحيواني في طبيعتنا، وتعمل فيها عصبوناتنا العاكسة.

وكان عليه للتمرس في هذه اللغة أن يسترخي ويتحكم بالحاجة المستمرة [عند الإنسان] لمقاطعة الآخرين بالكلمات، أو تصنيف ما يراه منهم، فكان عليه التخفيف من الأنا داخله؛ فيقلل التفكير بما يريد قوله، وبدلًا من ذلك يوجه اهتمامه إلى خارج نفسه، إلى شخص آخر؛ فيناغم نفسه مع المزاج المتغير لذلك الشخص، على النحو الذي يظهر من لغة جسده، واكتشف إريكسون أن اهتمامه [بهذه الموضوعات] قد غيَّره، فجعله أكثر انتباهًا للإشارات التي يدأب الناس على إصدارها؛ وحوَّل نفسه ليكون فاعلًا اجتماعيًّا فائقًا، قادرًا على الارتباط بدخيلة نفس الآخرين، وبناء وِفاق كبير معهم.

ومع تقدمه في هذا التحول الذاتي، لاحظ أن معظم الناس يمضون في اتجاه نقيض؛ فتراهم أكثر انشغالًا بأنفسهم، وأكثر غفلة [عن غيرهم]؛ سنة بعد أخرى. وأحبَّ إريكسون أن يجمع نوادر من عمله تبين هذه الفكرة؛ فعلى سبيل المثال، طلب ذات مرة من مجموعة من الأطباء المتمرنين في المستشفى الذي يعمل فيه أن يراقبوا بصمت امرأة مسنة، تستلقي في سرير في المستشفى، مغطاةً بأغطية السرير، إلى أن يشاهدوا شيئًا يمكن أن يدلهم على تشخيص محتمل للحالة التي جعلتها طريحة الفراش، فراقبوها مدة ثلاث ساعات بلا جدوى؛ ولم يلحظ أيٌّ منهم الحقيقة الواضحة في أن ساقيها كانتا مبتورتين. ويروي أيضًا أن أناسًا استمعوا لمحاضراته العامة؛ فسأله كثير منهم عن السبب الذي جعله لا يستخدم مطلقًا جهاز الإشارة [إلى السبورة] ذا المنظر الغريب، الذي كان يحمله

بيده وهو يلقي محاضرته. وفاتهم أن يلاحظوا ترنُّحه الواضح [بسبب ضعفه ووهنه في شيخوخته]، وحاجته للاتكاء على عكاز يسنده. ومن وجهة نظر إريكسون، فإن قسوة الحياة هي ما يجعل معظم الناس يلتفتون إلى داخلهم، فلم يعد لديهم حيز ذهني لتلقي المشاهدات البسيطة، وغالبًا ما تمر بهم اللغة الثانية مرور الكرام.

الاستنتاج: إننا كائن اجتماعي تفوَّق في هذا الكوكب، بالاعتماد على قدرته على التواصل مع الآخرين في سبيل البقاء والنجاح. وهناك تقديرات بأن ما يربو على 65% من التواصل البشري بمجمله، هو تواصل بلا كلام، إلا أن ما يلتقطه الناس ويستوعبونه لا يتجاوز 5% من هذه المعلومات. وبدلًا من التقاطنا لها، فإن كل اهتماماتنا الاجتماعية تقريبًا تشغلها أقوال الناس؛ التي هي فعليًّا في معظمها تخفي حقيقة أفكارهم ومشاعرهم. أما الإشارات غير الكلامية فتخبرنا بما يحاول الناس التشديد عليه بكلماتهم، والمعنى المبطن في خطابهم؛ وتلك هي دقائق التواصل، كذلك فإن هذه الإشارات تخبرنا بما يخفونه فعلًا، وتخبرنا برغباتهم الحقيقية، فهي إشارات تُظهِر بطريقة فورية عواطف الناس ومزاجاتهم، وإهمالنا هذه المعلومات يعني التعامل [مع الناس] كالعميان؛ فيكثر سوء الفهم، وتفوتنا الفرص الكثيرة للتأثير في الناس؛ بغفلتنا عن الإشارات التي تدل على ما يريدونه حقًّا أو يحتاجونه بالفعل؛ والواجب عليك سهل بسيط:

فأولًا: عليك أن تلاحظ حالتك في انشغالك بنفسك، ومدى ضآلة ملاحظتك الفعلية [للناس]. وبفهمك لما سبق، سيكون لديك دافع لتطوير مهاراتك في المراقبة.

وثانيًا: عليك أن تفهم، مثلما فهم إريكسون، الطبيعة المختلفة لهذه الصورة من التواصل، فهي تتطلب منك أن تفتِّح حواسك، وتزيد ارتباطك بالناس على المستوى الفيزيائي، وتستوعب طاقتهم الفيزيائية؛ لا كلماتهم وحسب. فلا تكتفِ بمراقبة تعابير وجوههم، بل قم بتسجيلها من الداخل، بحيث يستقر الانطباع في داخلك ويتواصل مع الآخرين، وكلما ازددت من مفردات هذه اللغة، ازدادت مقدرتك على ربط الإيماءات بالعواطف المحتملة، وكلما ازددت حساسيةً [تجاه إيماءات الآخرين]، ازدادت ملاحظتك لما كان يفوتك شيئًا فشيئًا، وبالقدر نفسه من الأهمية، سوف تكتشف طريقة جديدة وعميقة في الاتصال بالناس، وسيمدك ذلك بقدرات اجتماعية متعاظمة.

مصيرك في هذا العالم أن تكون دائمًا فريسة للأشرار والمغفلين، أو ألعوبة بأيديهم؛ إذا كنت تظن أنهم يتجولون وهم ينفخون بالأبواق أو يقرعون الأجراس [ليحذروك من أنفسهم] فليكن ماثلًا في ذهنك أن الناس في تعاملهم مع الآخرين يشبهون القمر: فهم لا يُظهِرون إلا جانبًا واحدًا من أنفسهم. ولكل امرئ موهبة غريزية في ... صنع قناع لمظهره الخارجي، بحيث يبدو به دائمًا وكأنه فعلًا ما يتظاهر به ... فيكون له تأثيره المضلل للغاية. وتراه يرتدي قناعه كلما أراد تجميل نفسه، ليقع في نفس شخص آخر موقعًا حسنًا؛ أما أنت، فإنك تراه قناعًا مصنوعًا من الشمع، أو من الورق المقوَّى.

آرتور شوبنهاور

مفاتيح للطبيعة البشرية

نحن البشر بارعون في التمثيل، فنحن نتعلم في سن مبكرة كيف نحصل على ما نريده من أبوينا؛ بإظهار نظرات معينة تستدر العطف والعاطفة، ونتعلم كيف نخفي عن أبوينا وإخوتنا ما نفكر به فعلًا أو نشعر به حقًّا؛ وذلك لنحمي أنفسنا في لحظات الضعف. ونغدو نجيد إطراء من يهمنا التفوق عليهم من أندادنا المحبوبين ومعلمينا المرموقين، ونتعلم كيف نتوافق مع الجماعة عن طريق ارتداء الملابس التي يلبسونها، والنطق باللغة التي يتحدثونها، وعندما نكبر ونسعى في بناء حياتنا المهنية نتعلم كيف ننشئ لأنفسنا مظهرًا ملائمًا بغية الحصول على وظيفة، ونتوافق مع ثقافة الجماعة [أكثر فأكثر]، وإذا أصبح أحدنا مديرًا أو أستاذًا جامعيًّا أو نادلًا، فلا بد له أن يمثل [أو يتقمص ما يناسب] ذلك الدور.

فإذا تخيلت أن امرءًا من الناس لم يسبق له ألبتة أن طور هذه المهارات في التمثيل؛ فوجهه يتجهم حالما يكره ما تقوله، ولا يستطيع منع تثاؤبه عندما تخفق في الترفيه عنه، ولا يفتأ يتحدث بما في عقله، ويمضي بطريقته الخاصة في أفكاره وأسلوبه وأذواقه، ويتحدث بالطريقة نفسها سواء مع مديره في العمل أو مع طفل صغير؛ فإنك إنما تتخيل امرءًا ينبذه الناس، ويسخرون منه، ويحتقرونه.

إننا جميعًا نجيد التمثيل؛ لدرجة أننا لا ندرك ذلك حتى ونحن نقوم به، ونتصور بأننا في أغلب أوقاتنا مخلصون في تعاملاتنا الاجتماعية؛ وهو أمر سيخبرك أي ممثل جيد أنه السر في التمثيل المقنع بحق، ونحن نعدُّ هذه المهارات من المسلَّمات؛ لكنك لتستطيع أن تراها في أثناء حدوثها حاول أن تنظر في نفسك وأنت تتآثر مع أفراد آخرين؛ في أسرتك، أو مع مديرك وزملائك في العمل؛ فسترى نفسك حاذقًا في تغيير ما تقوله، وتغير نبرة صوتك، وتغير تصرفاتك المتكلَّفة، وتغير لغة جسدك بمجملها، لتتناسب مع كل فرد تتآثر معه، وكل حالة بعينها. وبالنسبة للناس الذين تحاول نيل إعجابهم فإنك ستتلون بوجه مختلف تمامًا عن أولئك الذين تألفهم، وستتخلى عن حذرك معهم، وغالبًا ما تفعل ذلك دون أدنى تفكير.

وعلى مر مئات السنين، كان كتَّاب ومفكرون كثر ينظرون إلى الإنسان نظرة خارجية، فتصدمهم خصال تصنُّعه في الحياة الاجتماعية، وأشهر قول يشهد على ذلك ما قاله شكسبير ذات يوم: «العالم كله مسرح؛ ما الرجال والنساء فيه إلا ممثلون؛ لكل منهم مدخل إليه ومخرج منه؛ إنسان واحد في زمنه يمثل أدوارًا كثيرة»، فإذا صورنا المسرح والممثلين بصورة الأقنعة على نحو تقليدي؛ فإن الكتَّاب الذين على غرار شكسبير يرمون إلى أننا جميعًا نضع الأقنعة باستمرار، وبعض الناس يحسنون التمثيل أكثر من غيرهم، فأنماط الأنذال من الناس؛ مثل ياغو في مسرحية عُطَيل [الشكسبير]؛ يستطيعون إخفاء نواياهم العدائية وراء ابتسامة لطيفة ودودة، وهناك آخرون يستطيعون تمثيل أدوار التبجح والثقة بالنفس، وغالبًا ما يصبحون زعماء، ويمكن للناس من أصحاب البراعة في مهارات التمثيل التنقل في بيئاتنا الاجتماعية المعقدة، والمضي قدمًا فيها.

ومع أننا جميعًا خبراء في التمثيل، فإننا في الوقت نفسه -وفي الخفاء- نجد في هذه الحاجة إلى التمثيل وتقمص الأدوار عبئًا علينا، والإنسان هو الكائن الاجتماعي الأكثر نجاحًا على هذا الكوكب، فعلى مدى مئات آلاف السنين كان أسلافه من أصحاب الصيد وجمع الثمار قد استمروا في الحياة بفضل التواصل الدائم فيما بينهم؛ عن طريق الإشارات غير الكلامية وحسب، وتطورت تلك الإشارات على مدى زمن طويل جدًّا؛ قبل اختراع اللغة؛ بحيث أصبح وجه الإنسان يحمل تعابير كثيرة، وأصبحت إيماءاته دقيقة جدًّا، وعشعش ذلك في أعماقنا، فباتت لدينا رغبة لا تنقطع في إيصال مشاعرنا إلى

الآخرين، إلا أننا في الوقت نفسه نحتاج إلى إخفائها لنؤدي أدوارنا الاجتماعية بصورة لائقة، وبوجود هذه القوى المتضادة تتعارك داخلنا لا يمكننا التحكم تحكمًا كاملًا بما نريد إبلاغه للآخرين، فلا تنفك مشاعرنا تتفلَّت منا؛ على صورة إيماءات من أطرافنا، ونبرات في أصواتنا، وتعابير في وجوهنا، ووضعيات في جلوسنا ووقوفنا، لكننا لم نتدرب على الانتباه إلى إشارات الناس غير الكلامية، فمن عاداتنا الجارفة، أننا نركز على الكلمات التي يقولها الناس، ونحن في الوقت نفسه نفكر فيما سنقوله بعدها، وهذا يعني أننا نستخدم نسبة مئوية صغيرة وحسب من المهارات الاجتماعية الكامنة داخلنا جميعًا.

وعلى سبيل المثال، تَخيَّل الأحاديث التي أجريتها مع الناس الذين قابلتهم مؤخرًا، فإذا انتبهت بإمعان دقيق إلى الإشارات غير الكلامية التي يصدرونها، فبإمكانك أن تكشف أمزجتهم، وتعكسها إليهم من جديد [بتمثُّلِك لها]، فتجعلهم بلا وعي منهم يشعرون بالاسترخاء لحضورك إلى جانبهم، ومع تقدم الحديث [بينك وبينهم] تستطيع أن تلتقط إشاراتٍ منهم، يستجيبون بها إلى إيماءاتك وعكسك [المزاجهم]، مما يمكِّنك من المضي قدمًا وزيادة تأثيرك فيهم؛ فبهذه الطريقة تبني الوِفاق، وتقنع حليفًا مهمًّا لك. وعلى النقيض من ذلك، تخيل الناس الذين سرعان ما تتكشف إشاراتهم العدائية تجاهك، لقد بتَّ قادرًا على النظر إلى ما وراء ابتساماتهم المشدودة الزائفة، وتكشف لمحات التهيج التي تعرِض في وجوههم، وترى الإشارات الدقيقة للانزعاج من حضورك بينهم؛ فإذا قمت بتسجيل كل ذلك [في نفسك] في أثناء حدوثه، فبإمكانك الانسحاب بلباقة من التآثر معهم، واتخاذ جانب الحذر منهم دائمًا؛ بينما تبحث عن علامات أخرى على نواياهم العدائية تجاهك، ولعلك بذلك تنقذ نفسك من معركة لا داعي لها، أو لعلك تخلصها من تصرف تدميري بشع.

ومهمتك هنا في دراسة الطبيعة البشرية لها شقان:

فأولًا: عليك أن تفهم خصال التصنع في الحياة، وتقبل بها، ولا تعظ الناس بألا يقوموا بتقمص الأدوار وارتداء الأقنعة، ولا توبخهم على ذلك، فهذا الأمر ضروري جدًّا [لهم] لصقل أدائهم الاجتماعي[1]. والحقُّ أن هدفك هو أن تقوم بتمثيل دورك على

(1) الأمر ليس على إطلاقه؛ ويعتمد ذلك على الثقافة السائدة في الأوساط الاجتماعية. [المترجم]

مسرح الحياة بمهارة بارعة؛ فتلفت الانتباه إليك، وتكون محط الأنظار، وتجعل من نفسك بطلًا ودودًا.

وثانيًا: عليك ألا تكون ساذجًا، وتخطئ فتظن أن مظهر الناس هو حقيقتهم؛ فلا تعميك مهارات الناس في التمثيل؛ بل حوِّل نفسك إلى خبير في كشف المشاعر الحقيقية، بتحسينك لمهاراتك في المراقبة، وممارسة هذه المهارات بالقدر الذي تستطيعه في حياتك اليومية.

وهكذا نرى أنه بالنسبة لهذه الأهداف، هنالك ثلاثة جوانب لهذا القانون من قوانين الطبيعة البشرية؛ وهي: فهمك كيفية مراقبة الناس؛ وتعلمك بعض أسس كشف [أساليب] التواصل بلا كلام؛ وتمرسك في فن ما يدعى: (إدارة الانطباعات)؛ عن طريق تمثيل دورك لإحداث أكبر الأثر.

مهارات المراقبة

عندما كنا أطفالًا صغارًا كنا جميعنا تقريبًا نراقب الناس أفضل ما تكون المراقبة، فبما أننا كنا صغار الحجم وضعاف البنية فقد كان نجاحنا في حياتنا يعتمد على كشف ابتسامات الناس ونبرات أصواتهم، وكثيرًا ما كانت تفاجئنا ضروب المشي الغريبة عند البالغين، وابتساماتهم المبالغ فيها، وتأنقهم المتكلَّف، وكنا نقلدهم لمجرد المتعة. وكنا نستطيع أن نحس بأن أحدهم خائف من شيء ما، من لغة جسده، وهذا هو السبب الذي يجعل الأطفال مصدر شؤم لكل أفَّاك كذاب، أو مخادع محتال، أو ساحر دجال، أو لكل من يدَّعي لنفسه شيئًا ليس له حقيقةً، فسرعان ما يكشف الأطفال ما وراء مظاهر أولئك المدَّعين، ثم شيئًا فشيئًا -وبدءًا من سن الخامسة من العمر- يأخذ هذا الإحساس بالضياع، مع تحولنا إلى داخلنا، لنصبح أكثر اهتمامًا بالطريقة التي يرانا بها الآخرون.

ولا بد لك أن تدرك أن المسألة [هنا] ليست في اكتسابك مهارات [جديدة] لا تملكها، بل هي بالأحرى إعادة اكتشاف مهاراتك التي كانت لديك في السنوات الأولى من حياتك، وهذا يعني أنك ستقوم شيئًا فشيئًا بقلب عملية الانشغال بالنفس، واستعادة نظرتك الموجهة إلى خارجك، مع الفضول الذي كان عندك وأنت طفل.

وتتطلب منك هذه المهارة التحلي بالصبر، حالها في ذلك كحال أي مهارة أخرى؛ فما تقوم به يعمل على إعادة تركيب دماغك عن طريقة الممارسة، فتنشأ روابط عصبونية جديدة فيه. ولا تثقل نفسك بالكثير من المعلومات بادئ الأمر، فأنت بحاجة للتقدم بخطوات صغيرة، فتلاحظ تقدمًا طفيفًا، لكنه تقدم يوميٌّ، فإذا صادف أن كان لك حديث مع شخص ما فليكن هدفك مراقبة تعبير في وجهه، أو تعبيرين يبدوان يخالفان ما يقوله ذلك الشخص، أو يدلانك على معلومات أخرى، وانتبه إلى تعابير الوجه الصغرى، والخطفات التي تعرِض للوجه بسبب التوتر، والابتسامات المصطنعة (راجع الفقرة اللاحقة لتعرف المزيد عن ذلك)، فإذا نجحت في هذا التمرين البسيط مع ذلك الشخص، فجربه مع شخص آخر، وليكن تركيزك دائمًا على الوجه. وعندما تجد أنه بات من السهل عليك ملاحظة العلامات البادية على الوجه، حاول القيام بمراقبة صوت أحدهم بالطريقة نفسها، ولاحظ التغيرات في نبرته وسرعة حديثه؛ فالصوت ينبئك بالكثير عن مستوى ثقة الناس بأنفسهم ورضاهم عنها، ثم تدرج بعد ذلك في عناصر لغة الجسد؛ من قبيل وضعية الجلوس والوقوف، وإيماءات اليدين، ووضعية الأرجل، وحافظ على تمريناتك بسيطة، ذات أهداف بسيطة، ودوِّن أي ملاحظات تجدها، وبخاصة ما كان منها نمطًا متكررًا.

وبينما تقوم بممارسة هذه التمرينات لا بد لك أن تكون مسترخيًا، ومنفتحًا على ما تراه، ولا تغوينَّك فكرة تفسير مشاهداتك بالكلمات، وعليك أن تشترك بالحديث بأقل الكلام، وتحاول أن تجعل محاوريك يكثرون في كلامهم، وحاول أن تعكس أفكارهم [أو مشاعرهم]، فتبدي ملاحظات تتصل بشيء مما قالوه، أو تبيِّن أنك تستمع إليهم، فلهذا الأمر تأثيره في جعلهم يسترخون، ويرغبون في إطالة الحديث، فيفضي ذلك إلى زيادة تسرب الإشارات غير الكلامية منهم، إلا أن مراقبتك للناس ينبغي ألا تكون جليَّة مطلقًا. فعندما يشعر الناس بأن هناك من يدقق فيهم [وفي حركاتهم]، فإنهم يتَّشحون بالجمود، ويحاولون السيطرة على تعابيرهم، ومما يفضحك: إكثارُك من التواصل البصري المباشر [النظر في أعينهم]، فعليك أن تبدو طبيعيًّا ومنتبهًا [لحديثهم]، فلا تستخدم إلا نظرات خاطفة هامشية؛ لتلاحظ التغيرات في وجوههم، أو نبرة أصواتهم، أو إيماءات أجسامهم.

وعندما تراقب شخصًا ما على مر الأيام، فعليك أن تقرر تعابيره الأساسية ومزاجه الأولي، فبعض الناس هادئون بطبيعتهم ومتحفظون، وتكشف عن ذلك تعابيرُ وجوههم، وبعضهم مفعم بالحيوية والنشاط، وآخرون لا يفتؤون يرتدون مسحة القلق، فإذا كنت عارفًا بتصرفات أحدهم المعتادة، فإن بوسعك أن تلتفت باهتمام أكبر إلى أي تغيرات تطرأ عليها؛ فعلى سبيل المثال، الحيوية المفاجئة عند شخص سَمْته التحفظ، أو نظرة الاسترخاء عند من شيمته الانفعال. فعلمك بخط الأساس الذي ينطلق منه أحدهم، يسهل عليك رؤية علامات تهتك ما يخفيه، أو تكشف ما يزعجه، وقد كان مارك أنطوني في روما القديمة، إنسانًا مرحًا بطبيعته، دائم الابتسام، كثير الضحك، يصنع الدعابات بالناس، وذات يوم، تحول إلى إنسان يؤثِر الصمت والتجهم في اجتماعات الناس؛ وذلك بعد اغتيال يوليوس قيصر، وهي جريمة ظن أوكتافيوس (الذي تسمى بعد ذلك باسم: أغسطس) غريم أنطوني، أن أنطوني كان يخطط لشيء ما [فيها]، وكانت لديه نوايا عدائية.

وبالعودة إلى التعابير الأساسية، حاول أن تراقب الشخص الواحد في أوساط مختلفة، ولاحظ تغير الإشارات غير الكلامية التي يبديها عندما يتحدث مع زوجته، أو مديره في العمل، أو موظف عنده.

وفي تمرين آخر، راقب الناس الذين يوشكون على القيام بشيء فيه إثارة، مثل قيامهم برحلة إلى مكان فتَّان، أو مواعدتهم شخصًا آسِرًا، أو أي حدث آخر يرجون منه الكثير، وانتبه إلى نظرات الترقب، وكيف تتوسع فتحة العين وتستقر ساكنة، ويتورد الوجه وتسري فيه الحيوية، مع ابتسامة خفيفة تعلو الشفاه، وهم يفكرون بما هو آتٍ، ونقيض ذلك ما تراه عندما يحل التوتر بشخص يوشك على الدخول في اختبار، أو يريد الذهاب إلى مقابلة لتوظيفه، وستزيد من مفرداتك [في هذه المهارة]، عندما تقوم بربط تعابير الوجه بالمشاعر.

كذلك فإن عليك أن تولي اهتمامًا كبيرًا بأي إشارات مختلطة تكتشفها: كادعاء أحدهم أنه يحب فكرتك، أما وجهه فالتوتر بادٍ عليه، وتسمع له نبرة صوت كلِيلة؛ أو ترى بعضهم يهنئك بالترقية التي أحرزتها، إلا أن ابتساماته مصطنعة وتعابير وجهه تبدو حزينة، وهذا النوع من الإشارات المختلطة شائع جدًّا، ويمكن لأجزاء مختلفة في الجسم

أن تشترك مع هذه الإشارات؛ ففي رواية (السفراء The Ambassadors) لهنري جيمس، يلاحظ الراوي أن امرأة زارته كانت تبتسم له في معظم حديثها معه، إلا أنها كانت تحمل مظلتها بقدر كبير من التوتر، وبمجرد ملاحظته لهذه الإشارة أحس بمزاجها الحقيقي؛ وهو الانزعاج. فإذا كان ثمة إشارات مختلطة، فلا بد لك أن تعلم أن جزءًا كبيرًا من التواصل بلا كلام يرشَح بالعواطف السلبية؛ فعليك أن تعطي ثقلًا أكبر للعلامة السلبية؛ التي تدل على المشاعر الحقيقية لمن تحادثه. وبوسعك في مرحلة تالية، أن تسأل نفسك عن السبب الذي يجعل الآخرين يشعرون بالحزن أو الجفاء.

ولتزيد في ممارستك [لهذه المهارة] جرب أن تقوم بتمرين مختلف. فاجلس في مقهًى أو أي مكان عام، ودونَ أن تتحمل عبء الدخول في حديث مع الآخرين، قم بمراقبة الناس من حولك، وألق سمعك إلى أحاديثهم؛ بحثًا عن العلامات الصوتية، ولاحظ ضروب مشيهم، ولغة أجسادهم بالمجمل. ودوِّنْ ملاحظاتك إذا تيسر لك ذلك، فإذا أجدت هذا التمرين فبإمكانك أن تخمِّن مهن الناس من العلامات التي تلتقطها، أو تخمن شيئًا من شخصياتهم مما تخبرك به لغة أجسادهم. وستكون تلك لعبة ممتعة لك.

فإذا تقدمت في ذلك، أصبحت قادرًا على تقسيم انتباهك بسهولة، فتستمع بانتباه إلى ما يقوله الناس، وتلاحظ بدقة ما يصدر عنهم من إشارات غير كلامية، كذلك فإنك ستنتبه للإشارات التي لم تكن تنتبه إليها في السابق، فتزيد في مفردات مهاراتك باستمرار، وتذكر أن كل ما يفعله الناس هو إشارة لها دلالة ما؛ وليس هناك من إيماءة لا مدلول لها. وستنتبه إلى لحظات الصمت عند الناس، والملابس التي يرتدونها، وترتيبهم للأشياء على طاولة مكتبهم، وأنماط تنفسهم، والتوتر في بعض عضلاتهم (وبخاصة في عضلات الرقبة)، والمعاني المستورة في أحاديثهم مما لم يقولوه أو مما أبطنوه. وكل ما تكتشفه من ذلك، سيضرم فيك روح الإثارة، ويدفعك إلى المضي قدمًا.

ولا بد لك عندما تمارس هذه المهارة من أن تنتبه إلى بعض الأخطاء الشائعة التي قد تقع أنت فيها، فالكلمات تعبر عن المعلومات المباشرة، ويمكننا أن ندعي [ما نشاء] بشأن ما يعنيه الناس بقولهم شيئًا معينًا، إلا أن تفسيرات الأقوال محدودة للغاية. أما الإشارات غير الكلامية فهي مبهمة وغير مباشرة بصورة أكبر من تلك. كذلك فليس هناك من معجم يخبرك ما تعنيه كل إشارة منها؛ فذلك يعتمد على الفرد وعلى الوسط

الذي هو فيه، فإذا فاتك الحرص والحذر فإنك تجمع الإشارات من الناس وتسارع إلى تفسيرها وفقًا لانحيازاتك العاطفية تجاه الناس، وهذا ما سيجعل ملاحظاتك بلا قيمة، وهي في الوقت نفسه ستشكل خطرًا [عليك]. فإذا كنت تراقب شخصًا ما، وأنت تكرهه بطبعك، أو كان يذكرك بشخص بغيض في ماضيك، فستكون ميالًا إلى تفسير إي إشارة تصدر منه بأنها إشارة غير ودية، أو إشارة عدائية، وستفعل نقيض ذلك مع من تحبهم، والواجب عليك في هذه التمرينات أن تعمل جاهدًا على نبذ ميولك الشخصية وأحكامك المسبقة على الناس.

ويتصل بهذا الأمر ما ندعوه (غلطة عُطَيل)؛ ففي مسرحية (عطيل) لشكسبير، افترض عطيل صاحب الشخصية الرئيسة أن زوجته ديدمونة قد خانته في مضجعه، معتمدًا على استجابتها الانفعالية عندما سألها عن بعض الأدلة على ذلك، وكانت ديدمونة بريئة حقًّا، إلا أن طبيعة عطيل العدوانية المرتابة، وأسئلته المخيفة، جعلتها انفعالية؛ وهي علامة فسرها عطيل بأنها دليل إدانتها. وما يحدث في مثل هذه الحالات هو أننا نختار علامات عاطفية بعينها من الشخص الآخر - كالانفعالية مثلًا - ونفترض بأن هذه العلامات إنما أتت من مصدر بعينه، إلا أن الانفعالية يمكن أن يكون لها تفسيرات متعددة، فقد تكون استجابة مؤقتة على أسئلتنا، أو على الظروف بمجملها، وليس الخطأ هنا في المراقبة بل هو في التفسير.

وفي سنة 1894 اعتُقِل ألفريد دريفوس الضابط في الجيش الفرنسي دون وجه حق، بتهمة نقلِه معلومات سرية إلى الألمان؛ وكان دريفوس يهوديًّا، وكانت مشاعر معاداة السامية توغر صدور كثير من الفرنسيين في ذلك الحين، وعندما ظهر دريفوس لأول مرة في استجوابه أمام العامة أجاب بنبرة هادئة واثقة؛ وكان ذلك مما تدرب عليه نتيجة وظيفته الحكومية، وكان أيضًا يعود إلى محاولته كبت انفعالاته، وافترض الغالبية من العامة أن الرجل البريء إنما يرفع صوته بالاحتجاج، فكان سلوكه ذاك في نظر الناس علامة تدل على أنه مذنب بما اتُّهِم به.

ولا تنس أن الناس الآتين من ثقافات ومشارب شتى يختلفون في قبولهم بالسلوكيات المختلفة، وهذا ما يعرف باسم: (قواعد السَّمْت)؛ ففي بعض الثقافات تكيف الناس مع الابتسام القليل، وفي بعضها تكيفوا مع التلامس الكثير، وبعضها تشدد لغاتها على

نبرة الصوت [في فهم معنى الكلام]. فليكن في حسبانك دائمًا الأساس الثقافي للناس، لتفسر ما يظهر منهم من إشارات وفقًا له.

وحاول في ممارستك تمارينك أن تراقب نفسك أيضًا. فلاحظ كم مرة تميل فيها إلى رسم ابتسامة زائفة على وجهك، ومتى يكون ذلك، وكيف يقوم جسمك بتسجيل الانفعال؛ فهل يظهَر انفعالك في نبرة صوتك، أم في القرع بأصابعك، أم في تحسسك لشعرك، أم في ارتعاش شفتيك، أم في غير ذلك؛ فعندما تدرك بدقة، تصرفاتك غير الكلامية، تصبح أكثر حساسية وتنبُّهًا لإشارات الآخرين، وستتحسن قدرتك على تصور العواطف التي تجيش مع الإشارات الصادرة، كذلك سيزداد تحكمك بتصرفاتك غير الكلامية، وهو أمر بالغ القيمة لتقوم بتقمص الدور الاجتماعي المناسب (راجع الفقرة الأخيرة في هذا الفصل).

ونذكر أخيرًا، أنك بتطويرك هذه المهارات في مراقبة الناس، ستلاحظ تغيرًا فيزيائيًّا في نفسك، وتغيرًا في علاقتك بهم، فتزداد حساسيتك لمزاجات الناس المتغيرة؛ حتى إنك ستتنبأ بها قبل وقوعها؛ وذلك بسبب شعورك في داخلك بشيء مما يشعرون به، وعندما تشتد عندك هذه القوى بما فيه الكفاية، ستبدو أشبه بالعرَّافين؛ حالك كحال ميلتون إريكسون [الذي ذكرنا قصته آنفًا].

سبل تفسير الإشارات

تذكر أن الناس بصفة عامة يحاولون أن يظهروا بأفضل مظهر ممكن للآخرين، وهذا يعني أنهم يضمرون مشاعر الخصام المحتملة عندهم، ويكتمون رغباتهم في التحكم أو التفوق، ويوارون محاولاتهم في التملق، ويسترون مخاوفهم وتوجساتهم؛ فيستخدمون كلماتٍ تغيِّب مشاعرهم، فيلهونك عن الحقيقة، مستغلين تعلق الناس [مِن حولهم] بالكلمات، كذلك فهم يستخدمون بعض تعابير الوجه التي يسهل عليهم رسمها على وجوههم، والتي يعتقد الناس أنها تعابير للمودة. والواجب فيك أن تنصرف عن إلهاءاتهم، وتكون عالمًا بهذه الإشارات التي تتسرب منهم عفويًّا، لتكشف شيئًا من العاطفة الحقيقية المختبئة وراء القناع، وتندرج الإشارات المهمة التي تراقبها وتحددها في الناس، في ثلاثة أصناف هي: البغضاء والمودة، والتسلط والخضوع، والخداع.

إشارات البغضاء والمودة: تخيل القصة الآتية: هناك من يبغضك بين أفراد فريق أنت فيه، إما لأنه يحسدك، أو لأنه لا يثق بك. إلا أنه داخل بيئة الفريق لا يمكنه أن يعبر عن ذلك جهارًا، وإلا فسيبدو بمظهر سيئ؛ لا يعمل بروح الفريق الواحد؛ لذلك تراه يبتسم في وجهك، ويشاركك الحديث، ويظهر عليه أيضًا أنه يؤازرك في أفكارك، لكنك في بعض الأوقات تشعر بما يريب، إلا أن الإشارات الدالة على الريبة دقيقة ومرهفة، وسرعان ما تنساها مأخوذًا بالمظاهر التي يتزين بها مبغضك. ثم فجأة، وعلى حين غرة فيما يبدو، يقوم بإعاقتك، أو إظهار موقف بشع تجاهك؛ لقد انكشف القناع. ولن يقتصر جزاؤك على صعوبات تلاقيها في عملك أو في حياتك الشخصية، بل سيكون لذلك أيضًا آثاره العاطفية فيك؛ التي ربما تركت فيك جرحًا لا يندمل.

الاستنتاج: تصرفات الناس في الممانعة والعدائية لا تأتي مطلقًا على حين غرة؛ فهناك دائمًا إشارات تدل عليها قبل حدوثها، فهناك إجهاد كبير جدًّا يتحملونه في كبت هذه العواطف القوية، ولا تكمن المشكلة في أننا لا ننتبه [للإشارات] وحسب؛ بل هي تكمن أيضًا في أننا بحكم طبيعتنا لا نحب فكرة الخلاف والنزاع؛ فنفضل تجنب التفكير فيها، ونفترض أن الناس يقفون في صفنا، أو هم على الحياد في أقل تقدير، ونحن نشعر في أغلب الأحيان، بأن هناك ما يريب في الشخص الآخر، لكننا نتجاهل هذا الشعور، والحري بنا أن نتعلم الثقة بهذه الاستجابات الحدسية، ونبحث عن الإشارات التي تجعلنا نقوم بالتفحص الدقيق في الدليل [الباعث لتلك الاستجابات].

وهناك دلالات واضحة يبثها الناس بلغة أجسادهم، تعبر عن العداوة والبغضاء، ومن ذلك النظر شزرًا على نحو مفاجئ عندما تقول شيئًا ما؛ ومن ذلك الحملقة [فتح العينين]؛ وزمُّ الشفتين [إلى الداخل] حتى تكادان تختفيان؛ وتصلب الرقبة؛ وابتعاد الشخص الآخر عنك بجذعه أو قدميه بينما تسرد حديثك؛ وتكتيف اليدين [وضع إحدى الذراعين فوق الأخرى مع طي اليدين عند المرفقين] عندما تحاول أن تبين وجهة نظرك؛ والتوتر الذي يشمل الجسم بمجمله. والمشكلة هي أنك عادة لا ترى هذه الإشارات، إلا إذا أصبح استياء الشخص منك قويًّا، لدرجة أنه ما عاد بوسعه كبته مطلقًا، والحري بك لتتجنب ذلك أن تدرب نفسك على البحث عن التعابير الصغرى، والإشارات الدقيقة الأخرى، التي تصدر عن الناس.

وتعد التعابير الصغرى اكتشافًا حديثًا بين علماء النفس الذين استطاعوا توثيق وجودها عن طريق أفلام تصويرية، وكانت مدة الواحد منها أقل من ثانية، وكانت التعابير الصغرى فيها صنفين: في الصنف الأول منها نراها تظهر عندما يكون لدى أحدهم شعور سلبي يحاول كبته، إلا أنه يفلت منه في جزء من الثانية. ويظهر الصنف الآخر عندما نكون غير عارفين بعداوة الشخص الآخر لنا، لكن هذه العداوة تظهر في خطفات سريعة، نلمحها على وجهه، أو في جسمه. وستدهشك كثرة تكرار هذه الخطفات؛ لأنه من المستحيل تقريبًا التحكم الكامل بعضلات الوجه، وكبت الإشارات في الوقت نفسه؛ فعليك أن تكون مسترخيًا ومتنبهًا، ولا تكن واضحًا في بحثك عنها، بل التقطها بطرف عينك، فإذا بدأت تلاحظ هذه التعابير، فستجد أنه من السهل عليك كشفها.

وبالقدر نفسه من التعبير، نرى الإشارات الدقيقة التي تدوم بضع ثوانٍ؛ فتكشف التوتر والجفاء، فعلى سبيل المثال: عندما تقترب لأول مرة من شخص يكنُّ أفكارًا سلبية عنك، فتفاجئه بالدنو منه من زاوية، فسترى بوضوح علامات الاستياء من مقدَمك قبل أن يأخذ وقته في وضع قناعه اللطيف؛ فهو ليس سعيدًا برؤيتك، وسيبدو عليه ذلك لثانية أو ثانيتين، أو لعلك تشرح رأيًا وجيهًا وتأخذ عيناه بالدوران، وسرعان ما يحاول التستر على ذلك بابتسامة.

ويمكن للصمت المفاجئ أن يخبرك بالكثير، فإذا قلت شيئًا يثير حزازة من حسد أو بغضٍ في نفس شخص آخر فإنه يحارُ ردًّا عليك، ويلوذ بالصمت والإطراق. وربما حاول إخفاء ذلك بابتسامة وهو يتلظى في داخله، وعلى النقيض من [إشارات] خفيف الخجل، والعيِّ عن القول، قد تكتشف إشارات واضحة للتوتر، وفي هذه الحالة، يحسُن بك أن تلاحظ هذه الإشارات بضع مرات قبل أن تخلُص إلى استنتاجاتك.

وغالبًا ما يكشف الناس عن أنفسهم بإشارات مختلطة؛ فتجد أحدهم يعطيك من طرف اللسان حلاوة ليلهيك عن شيء من إيماءات جسمه السلبية الواضحة، وهذا الأمر يخفف عنهم التوتر الناتج من أن عليهم دائمًا [بما فرضوه على أنفسهم] ارتداء قناع اللطف والدماثة، وتراهم يراهنون على حقيقة أنه يستميلك التركيز على الكلمات، فتتغافل عن تجهمهم أو ابتسامتهم المائلة، واحذر أيضًا من الصورة المخالفة، حيث ترى أحدهم يقول شيئًا ساخرًا ولاذعًا يوجهه إليك، إلا أنه يقوله وهو يرسم ابتسامة

على شفتيه، ويصطنع نبرة الدعابة في صوته، كأنه يريد أن يدل بذلك على أن الأمر كله ليس إلا دعابة لطيفة، وسيكون من قلة التهذيب ألا تأخذه على هذا المحمل، إلا أن الحقيقة -وبخاصة إذا تكرر الأمر بضع مرات- أن عليك أن تنتبه إلى الكلمات لا إلى لغة الجسد، فتلك هي طريقته المكبوتة في التعبير عن عدوانيته، وانتبه أيضًا للناس الذين يمتدحونك ويطرونك دون أن تكون عيونهم مشرقة، فقد تكون هذه علامةً على الحسد.

وفي رواية الكاتب ستاندال الصادرة بعنوان: (دير بارما The Charterhouse of Parma)، يتلقى الكونت موسكا رسالة من مجهول، كتبت لتستثير مشاعر الغيرة عنده على عشيقته التي يحبها إلى حد الولَه. وعندما تَفكَّر فيمن قد يكون بعثها إليه تذكرَ حديثًا سبق أن دار ذلك اليوم بينه وبين أمير بارما [المدينة الإيطالية]، وكان الأمير يتحدث عن ضآلة السعادة بالسلطة إذا ما قورنت بسعادة الحب، ويضيف [كاتب الرواية] فيقول، بأن الكونت لاحظ وميض خبث يلمع في عين الأمير، صاحبته ابتسامة مبهمة، وكانت كلماته عن الحب عامة، إلا أن تلك النظرة كانت موجهة إليه، واستنتج الكونت من ذلك أن الأمير هو من أرسل الرسالة؛ حيث لم يستطع الأمير أن يكبت فرحته المسمومة، وتسرب منه ما كان [في ذلك اللقاء]. وكان ذلك نوعًا من الإشارات المختلطة، فترى الناس يقولون شيئًا يتصف بالقوة نسبيًّا في موضوع عام، لكنهم بنظراتهم الدقيقة إنما يشيرون إليك.

وهناك مقياس ممتاز لكشف العداوة، يتمثل بمقارنة إيماءات الناس تجاهك بإيماءاتهم تجاه غيرك؛ فقد تكتشف أنهم أكثر ودًّا ورقَّة مع الآخرين، ثم تراهم يضعون قناع التهذيب في حديثهم معك، ولا يمكنهم في حديثهم [معك] أن يحولوا دون ظهور خطفات سريعة في عيونهم من نفاد الصبر والحنق، لكنها لا تظهر إلا عندما تأخذ دورك في الحديث، وتذكر أن الناس يغلب أن تتسرب منهم كثير من مشاعرهم الحقيقية، وبخاصة مشاعر العداوة، عندما تدور الثمالة برؤوسهم، أو يخامر النعاس أجفانهم، أو يثقِل الإحباط كاهلهم، أو يشتعل الغضب بين جوانحهم، أو تنوء الضغوط بهم، ثم يغلب عليهم أن يعتذروا عما بدر منهم، وكأن تلك الشخصية التي صدرت عنها تلك التسريبات في تلك اللحظات، بعيدة عنهم كل البعد، والحق أن تلك الشخصية فعليًّا كانت أقرب ما تكون إليهم، في كل حياتهم.

ومن أفضل الطرق في البحث عن هذه الإشارات، إجراء الاختبارات؛ إلى حد نصب الشِّراك للناس، وكان ملك فرنسا لويس الرابع عشر خبيرًا في ذلك، فكان أن وقف في صدر فناء في قصر فرساي، امتلأ عن آخره بالنبلاء، الذين تضطرم فيهم نيران العداوة والاستياء منه، ومن الحكم المطلق الذي يسعى إلى فرضه عليهم، لكنهم في عالَم قصر فرساي كان عليهم جميعًا أن يكونوا ممثلين بارعين، ويخفوا مشاعرهم [الحقيقية]، وبخاصة مشاعرهم تجاه الملك؛ فخرج عليهم فجأة، دونما إشعار [مسبق] بوصوله، ونظر في تعابير وجوههم الفورية. وطلب من أحدهم أن ينتقل مع أسرته إلى قصر فرساي مع علمه بأن ذلك الطلب سيكلف النبيل تكاليف باهظة، ولن يسر به. وتناول الملك فردًا آخر من حاشيته بالسوء، وكان حليفًا [لبعض] النبلاء، وبات يلاحظ استجاباتهم الفورية، فرأى وفرة من علامات الانزعاج، كانت كافية لتدله على ما يبطنونه له من عداوة.

فإذا اشتبهت بشخص ما بأنه يشعر تجاهك بالحسد فاذكر أمامه آخِر أخبارك الطيبة، دون أن تُظهر التباهي بها، ثم انظر في التعابير الصغرى على وجهه؛ الدالة على خيبة أمله، واستخدم اختبارات مشابهة، تسبر بها حالات الغضب والاستياء المستترة؛ تثير بها استجابات لدى الناس لا يستطيعون كبتها بسرعة، وبصورة عامة، إما أن يود الناس رؤية أفعالك، أو هم لا يودون رؤيتها، أو هم غير مبالين إلى حدٍّ ما، وربما يتأرجحون بين الحالات الثلاث، إلا أن الغالب فيهم أنهم سيتجهون باتجاه إحداها، وهم يكشفون عن ذلك في سرعة ردهم على رسائلك بالبريد الإلكتروني أو رسائلك العادية، وفي الإيماءات التي تبدو منهم أولَ ما يرونك، وفي نبرة صوتهم إجمالًا في حضورك.

وتكمن قيمة اكتشافك المبكر لعداوة محتملة، أو مشاعر سلبية، في أنه يزيد من خياراتك بعيدة المدى، ويعطيك مجالًا للمناورة؛ فبإمكانك أن تنصب شرَكًا للناس، تقصد منه إثارة عدوانيتهم، ودفعهم إلى القيام بعمل عدواني يحرجهم لأمد طويل، وبإمكانك العمل بجهد مضاعف لتحييد كرههم لك، أو حتى كسبهم إلى صفك عن طريق الهجوم الساحر [فتأسرهم بجاذبيتك أو بتملقك]، أو بإمكانك ببساطة أن تجعل بينك وبينهم مسافة فاصلة، فلا توظفهم عندك، أو تطردهم من العمل [إن كانوا موظفين عندك]، أو ترفض التآثر معهم، وفي نهاية المطاف فإنك ستجعل مسارك [في الحياة]

ممهدًا بتجنبك للمعارك الفجائية والتصرفات المدمرة.

وعلى الجانب الآخر من المسألة، تقلُّ حاجتنا عمومًا إلى إخفاء عواطفنا الإيجابية عن الآخرين، لكننا في الوقت نفسه لا نحب أن تصدر عنا إشارات واضحة تدل على البهجة والانجذاب، وبخاصة في ظروف العمل، أو حتى في المغازلة. فالناس يفضلون غالبًا إظهار أنفسهم بمظهر اجتماعي فاتر؛ لذا فإن هنالك قيمة كبيرة في أن تكون قادرًا على كشف الإشارات التي يظهرها الناس متأثرين بك.

ووفقًا لما تذكره الأبحاث عن علامات الوجه التي قام بدراستها علماء النفس؛ من قبيل بول إكمان Paul Ekman، وإيكهارد هيس E. H. Hess، وغيرهم؛ فإن الناس الذين يشعرون بعواطف إيجابية تجاهك تبدو عليهم إشارات واضحة من استرخاء عضلات الوجه، وبخاصة عند خطوط الجبين، وما حول الفم؛ وتكون الشفتان عندهم مكشوفة بصورة أكبر، وتكون المساحة المحيطة بالعينين أكثر اتساعًا. وهذه كلها تعابير لا إرادية تدل على الراحة والانفتاح، فإذا كانت المشاعر أكثر شدة -كحال المحبين فإن الدم يندفع إلى الوجه، ليحرك قسماته كلها، وفي هذه الحالة الجياشة تتوسع حدقة العين، وهي استجابة تلقائية للعين لتفسِح لأكبر قدر من الضوء الدخول إليها، وتلك علامة أكيدة على أن الإنسان مرتاح، ويحب ما يراه. ويضاف إلى توسع الحدقتين، ارتفاع الحاجبين، فتبدو العينان أكبر حجمًا، ولا ننتبه في العادة إلى حدقة العين؛ لأن النظر المتعمد في عين شخص آخر له إيحاء جنسي واضح، فعلينا أن ندرب أنفسنا على أن نلمح حدقة العين بنظرة خاطفة عندما نلاحظ توسعًا في العينين.

ولتطور مهاراتك في هذا المجال عليك أن تتعلم التمييز بين الابتسامة الزائفة والابتسامة الحقيقية، فنحن عندما نحاول إخفاء مشاعرنا السلبية فإننا في أكثر الأحيان نلوذ بالابتسامة الزائفة؛ لأنها ابتسامة سهلة، والناس غالبًا لا ينتبهون لخفايا الابتسامة، وبما أن الابتسامات الحقيقية أقل شيوعًا، فلا بد لك من أن تعلم كيف تميزها، فلتعلم أن الابتسامة الحقيقية تؤثر في العضلات المحيطة بالعينين فتوسعهما، وغالبًا ما تظهر خطوط مجعدة على جانبي العينين، كذلك يغلب أن ترتفع الوجنتان إلى الأعلى، وليس هناك ابتسامة حقيقية تخلو من تغير واضح في العينين والوجنتين، وبعض الناس يحاول ترك انطباع بأن ابتسامتهم حقيقية عن طريق رسم ابتسامة عريضة جدًّا، فتقوم هذه

الابتسامة أيضًا بتغيير وضع عينيك بعض الشيء؛ لذلك فإن عليك بالإضافة إلى ملاحظة العلامات الفيزيائية أن تنظر في سياقها الذي جاءت فيه؛ فالابتسامة الحقيقية ترتسم عادة بسبب تصرف ما أو كلمات معينة أثارت فجأة هذه الاستجابة؛ فهي ابتسامة عفوية؛ فهل الابتسامة في هذه الحالة غير متصلة إلى حدٍّ ما بالظروف المحيطة بها، ولا يبررها ما قيل قبلها؟ وهل هذه حالة يحاول فيها المرء جاهدًا ترك انطباعه، أو حالة له فيها أغراض بعيدة في ذهنه؟ وهل وقت ارتسام الابتسامة متأخر قليلًا؟

ولعل أبلغ دلالة على العواطف الإيجابية إنما تأتينا من الصوت، [فربما يكون] من السهل علينا التحكم بالوجه؛ وما علينا إلا النظر في المرآة لنحقق ذلك، لكننا إن لم نكن ممثلين محترفين فإنه يصعب علينا للغاية تعديل أصواتنا عمدًا، حيث ترى الناس عندما يشتركون معك بالحديث، ويأخذهم الحماس فيه، ترتفع نبرة أصواتهم، فيدل ذلك على تهيج عاطفي، وحتى لو كان الناس انفعاليين فإن نبرة أصواتهم [في العادة] تكون رقيقة وطبيعية، بخلاف الرقة الكاذبة عند موظفي المبيعات، وبإمكانك أن تكشف ما يشبه صفة الخرخرة في الصوت؛ ويشبِّهها بعضهم بابتسامة صوتية، كذلك فإنك ستلاحظ غياب التوتر والتردد [مع وجود العواطف الإيجابية]. وفي سياق الحديث تجد مستوًى مكافئًا من الملاطفة، يزداد وتيرةً، مما يدل على ازدياد الوفاق [بينكما]، والغالب أن نصاب بالعدوى من الصوت الذي ينبض حيويةً وسعادة؛ فيكون لنا المزاج نفسه، وتستثار فينا الاستجابة نفسها. ونحن نعلم بذلك عندما نشعر بذلك الشعور، لكننا في أكثر الأحيان نتجاهل هذه المشاعر، ونركز بدلًا من ذلك على الكلمات الودودة؛ أو نبرة صاحب المبيعات.

وفي النهاية، نذكر أن مراقبة العلامات غير الصوتية هي عملية جوهرية في محاولاتك للتأثير في الناس وإغوائهم [أو تضليلهم]. وتلك أفضل طريقة لك في قياس الدرجة التي يخضع فيها شخص ما لتأثيرك؛ فعندما يبدأ الناس بالارتياح لوجودك، فإنهم يقفون على مقربة منك، أو يميلون [في وقفتهم]، ولا تكون أيديهم في وضعية التكتيف، ولا يظهر عليها أي توتر. فإذا كنت تلقي خطابًا أو تروي قصة، وتكررت من مستمعيك إيماءات الرأس بالموافقة، ونظرات التحديق المنتبهة لحديثك، والابتسامات الحقيقية، فاعلم أن ذلك دليل على أنهم يوافقونك فيما تقوله، وقد تخلوا عن أي ممانعة

لك، وتراهم يتبادلون النظرات [معك] بوتيرة عالية، ولعل أفضل العلامات وأكثرها إثارة هي علامة التواقت، حيث ترى الشخص الآخر يعكس صورتك بلا قصد منه، فتراه يضع رجلًا على رجل بالزاوية نفسها التي تضعهما فيها، وترى رأسه يَميل كما تُميل رأسك، وابتسامتك تستجلب ابتسامته؛ وفي أعمق مستويات التواقت -بالنحو الذي اكتشفه ميلتون إريكسون- ستجد أن أنماط التنفس تمضي على الإيقاع نفسه، وهو ما يمكن أن ينتهي أحيانًا بتواقت كامل للقُبلة [بين المحبين].

وبإمكانك أيضًا أن تدرب نفسك على عدم الاقتصار على مراقبة هذه التغيرات التي تظهِر تأثيرك، بل تستميلهم أيضًا بإظهارك إشارات إيجابية منك. فتبدأ بالوقوف تدريجيًّا، أو تميل إليهم، فتكشف عن إشارات دقيقة تدل على الانفتاح، وتومئ برأسك موافقًا، وتبتسم، والآخرون يتحدثون، وتعكس تصرفاتهم، وأنماط تنفسهم [كما المرآة]. وبينما تقوم بذلك، تراقب إشارات العدوى العاطفية؛ ولا تَمضِ أبعد من ذلك حتى تكتشف انهيار ممانعتهم تدريجيًّا.

أما خبراء الإغواء الذين يستخدمون جميع العلامات الإيجابية لتقليد مظهر المحبين، سعيًا منهم لإدخالك تحت سيطرتهم أكثر فأكثر، فتذكر [عندما تتعامل مع أحدهم] أن قلة قليلة جدًّا من الناس يكشفون بصورة طبيعية عواطفهم الجياشة في وقت مبكر جدًّا. فإذا كان تأثيرك المفترض فيهم يبدو سريعًا جدًّا إلى حدٍّ ما، أو ربما ملفقًا، فأخبرهم بأن عليهم التمهل، وراقب وجوههم بحثًا عن تعابير الإحباط.

علامات التسلط والخضوع: بما أن البشر هم أكثر الكائنات الاجتماعية تعقيدًا على كوكب الأرض، فهم يقومون بصوغ هياكل هرمية مفصلة؛ تعتمد على المكانة، والمال، والسلطة، وندرك نحن هذه الهياكل الهرمية، لكننا لا نحب الخوض صراحةً في مواقع القوة النسبية، ولا نرتاح غالبًا لحديث الآخرين عن رتبتهم المتفوقة؛ لذلك هم غالبًا ما يعبرون بإشارات التسلط أو التخاذل في التواصل غير الكلامي، وتذكَّر أن شعور المرء بأن له مكانة اجتماعية متفوقة يعطيه ثقة بنفسه، تشع إلى خارج نفسه عن طريق لغة جسده، وبعض الناس يشعر بهذه الثقة قبل أن يصل إلى مكانة في السلطة، وبانجذاب الآخرين إليه يغدو الأمر نبوءة ذاتية التحقق، وقد يحاول بعض أصحاب الطموح محاكاة هذه العلامات؛ لكن عليهم إتقان ذلك؛ فالثقة الزائفة يمكن أن تكون منفرة جدًّا.

وعادة ما تترافق الثقة بشعور كبير بالاسترخاء؛ يظهر بوضوح في الوجه، وفي الحرية الكبيرة في الحركة، ويشعر أصحاب السلطة أن بمقدورهم النظر حولهم إلى الآخرين مع إطالة النظر، ويختارون التواصل البصري مع من يعجبهم، وترى جفونهم أقرب إلى الإغلاق، وتلك علامة على الجد والاقتدار؛ فإذا شعروا بالملل أو الانزعاج فإنهم يظهرون ذلك بحرية وطلاقة [أكبر منهما عند غيرهم]، وغالبًا ما تقل ابتساماتهم؛ فالابتسام المتكرر علامة على عدم الاستقرار بالمجمل، ويشعرون أن لهم الحق في لمس الناس؛ من قبيل تربيتة ودودة على الظهر أو على الذراع، وعندما يكونون في اجتماعاتهم، يستهويهم الحصول على مساحة واسعة لأنفسهم، فيفصلون أنفسهم عن الآخرين بمسافة كبيرة تحيط بهم، وتراهم يقفون شامخين، فإذا ظهرت منهم إيماءات فإنها تكون لطيفة مسترخية، والأهم من ذلك كله أن الآخرين مِن حولهم يشعرون بأنهم مكرهون على محاكاة أسلوبهم وتكلفهم، ويميل القائد إلى فرض صيغة من التواصل غير الكلامي على مجموعته بطرق غاية في الدقة، فتلاحظ أن الناس من حوله يقلدونه؛ لا في أفكاره وحسب، بل أيضًا في هدوئه أو نشاطه المحموم.

ويحب أصحاب الصدارة أن يشيروا إلى مكانتهم المتفوقة في طبقتهم الاجتماعية بأساليب شتى: فهم يتحدثون على نحو أسرع من الآخرين، ويشعرون بأن لهم الحق في مقاطعة الحديث، والتحكم في سير الحديث، ومصافحتهم بالأيدي قوية جدًّا، تكاد يدك تسحَق إذا صافحت أحدهم، وترى أحدهم إذا مشى في مكتبه فإنه يمشي شامخًا واثق الخطى، وغالبًا ما يجعل مَن دونه يمشون خلفه.

أما المرأة التي تتولى مواقع قيادية فأفضل ما يميزها غالبًا تعابير الهدوء والثقة بالنفس، والرقة مع الجدية، ولعل خير مثال على ذلك المستشارة الألمانية الحالية أنجيلا ميركل؛ فابتساماتها أقل من ابتسامات سواد السياسيين من الذكور، لكنها إذا ابتسمت فابتسامتها ذات مغزًى جاد؛ فلا تبدو ابتسامتها زائفة أبدًا، وهي تستمع إلى الآخرين مع النظر إليهم، وكلها انشغال بحديثهم، فوجهها ساكن على نحو ملفت، ولها طريقتها في جعل الآخرين يسوقون أكثر الحديث في الوقت الذي تبدو فيه تتحكم بمسار الحديث، ولا حاجة بها إلى المقاطعة لإثبات نفسها، وإذا أرادت أن تهاجم أحدًا فإنما تهاجمه بنظرات السأَم، أو الفتور، أو الاحتقار؛ ولا تهاجمه بكلمات مهتاجة أبدًا، وعندما حاول

الرئيس الروسي فلاديمير بوتين إخافتها بإحضاره كلبه المدلل [الأسود الضخم] إلى أحد اجتماعاته بها؛ لعلمه بأن ميركل عضها كلب ذات مرة وبأنها تخاف الكلاب؛ توترت بصورة ملحوظة، ثم سرعان ما استجمعت نفسها، ونظرت في عينه بهدوء، فجعلت نفسها في منزلة تتفوق بها على بوتين بعدم إبدائها أي شيء حيال مكيدته، أما بوتين فقد بدا أقرب إلى الصبياني التافه بالمقارنة بها، ولا يتضمن أسلوبها أيًّا من وضعيات الجسم [في الوقوف والجلوس] التي يتخذها المصدَّرون من الرجال، فأسلوبها أكثر هدوءًا؛ لكنه قوي للغاية على طريقته الخاصة.

ومع ازدياد تولِّي المرأة مناصب قيادية فإن أسلوب التخفيف من إقحام النفس عند أصحاب النفوذ يمكن أن يبدأ بتغيير فهمنا لبعض علامات التسلط التي لطالما صاحبت السلطة.

ويجدر بك أن تراقب متقلدي مناصب السلطة ممن حولك، بحثًا عن وجود دلائل على إشارات التسلط، أو غيابها؛ فالقادة الذين يظهرون التوتر والتردد في إشاراتهم غير الكلامية، هم بصفة عامة غير مستقرين في سلطتهم، ويشعرون بأنها مهددة. ومن السهل ملاحظة دلائل على هذا القلق أو عدم الاستقرار؛ فتراهم يتحدثون بأسلوب متقطع، فيه وقفات طويلة، وتعلو نبرةُ صوتهم وتبقى عالية، ويغلب عليهم تجنب التحديق والتحكم بحركات عيونهم، على الرغم من أن أعينهم تزداد طَرْفًا. وتراهم يرسمون على وجوههم ابتسامات مصطنعة كثيرة، ويصدِرون ضحكات انفعالية، وعلى خلاف من يشعرون بأن لهم الحق في لمس الآخرين، ترى هؤلاء يميلون إلى لمس أنفسهم فيما يعرف بسلوك التهدئة؛ فيلمسون الشعر، والرقبة، والجبين؛ وكل ذلك في محاولة منهم لتهدئة أعصابهم؛ والناس الذين يحاولون إخفاء مخاوفهم يثبتون أنفسهم في الحديث بصوت عالٍ بعض الشيء، وتكون أصواتهم في ارتفاع، وبينما هم يفعلون ذلك، ينظرون مِن حولهم بانفعال، وأعينهم مفتوحة عن آخرها، أو تراهم عندما يتحدثون بطريقة حيوية تكون أيديهم وأرجلهم ساكنة على نحو غير طبيعي، وتلك دائمًا علامة على القلق، وسترى منهم لا محالة إشاراتٍ مختلطة؛ فعليك أن تولي اهتمامًا أكبر للإشارات التي تدل على عدم استقرار مستتر.

وكان نيكولاس ساركوزي، رئيس فرنسا (2007 – 2012)، كان شخصًا يحب أن يثبت حضوره عن طريق لغة الجسد، فكان يربت على ظهور الناس، ويوجههم إلى حيث عليهم أن يقفوا، ويثبتهم [في مكان الوقوف] بنظرة تحديق، ويقاطعهم فيما يقولونه؛ فكان بصورة عامة يحاول التسلط على المكان الذي هو فيه، وفي أحد الاجتماعات التي ضمته مع المستشارة الألمانية في خضم أزمة عملة اليورو الأوروبية رأت ميركل تصرفاته التسلطية المعتادة، ولم تستطع أن تمنع نفسها من ملاحظة هزه رجله بانفعال طوال الاجتماع، ولعل أسلوبه المفرط في إثبات نفسه كان طريقته لإلهاء الآخرين عن مخاوفه، وكانت تلك معلومة قيمة بإمكان ميركل استغلالها.

إن تصرفات الناس غالبًا ما تتضمن إشارات تسلط أو خضوع؛ فعلى سبيل المثال: تراهم يحضرون متأخرين لإظهار تفوقهم الحقيقي أو المتصوَّر؛ فليس لزامًا عليهم الحضور في الوقت المحدد، كذلك فإن أنماط أحاديثهم تكشف الموقع النسبي الذي يشعر الناس بأنهم فيه؛ فعلى سبيل المثال: من يشعر بالتسلط يميل إلى الإكثار في حديثه، ويقاطع الآخرين كثيرًا؛ فتلك وسيلته لإثبات نفسه؛ فإذا كان ثمة نقاش تحوَّلَ إلى نقاش شخصي، فإنك تراه يلجأ إلى ما يدعى علامات الترقيم؛ فيجد لنفسه الإثارة في وجهة بعيدة ليبدأ الحديث برمَّته من هناك؛ لكن من الواضح أن ذلك جزء من نمط العلاقة [بين المتسلط والآخرين]، وتراه يثبت تفسيره في تحديد من تقع عليه المسؤولية عن طريق نبرة الصوت والنظرات الثاقبة، وإذا راقبت زوجين لا تعرفهما فستلاحظ بين الفينة والأخرى أن أحدهما في موقع المتسلط، فإذا تحدثت معهما فستلاحظ أن المتسلط بينهما سيقوم بالتواصل البصري معك، ولن يفعل ذلك مع قرينه، وسيبدو غير مصغ بعناية لما يقوله قرينه، كذلك يمكن للابتسامات أن تكون علامة دقيقةً تدل على التفوق، وبخاصة عن طريق ما ندعوه الابتسامة المشدودة، وعادةً ما تظهر هذه الابتسامة [عند أولئك المصدَّرين] استجابة لشيء قاله شخص ما، وهي ابتسامة تشد عضلات الوجه، وتدل على السخرية والازدراء ممن يرونه أدنى منزلة منهم، لكنه يوفر لهم الظهور بمظهر لطيف ودود.

وهناك وسيلة أخيرة بغاية الدقة من الوسائل غير الكلامية في إثبات التسلط في العلاقات، تأتي من (الأعراض) [المرَضيَّة]. فيظهر الصداع عند أحد الزوجين فجأة،

أو أي مرض آخر، أو أن أحدهما يأخذ في معاقرة الخمور، أو يقع في نمط من أنماط السلوكيات السلبية بصورة عامة؛ وهذا الأمر يجبر الطرف الآخر على الخضوع لقواعد صاحب المشكلة، فيقوم على العناية بنقاط ضعف صاحبه، وذلك هو الاستغلال المتعمَّد للتعاطف، بغرض الفوز بالسلطة؛ وهو أمر ناجع إلى أبعد الحدود.

وفي النهاية، استخدم المعارف التي جمعتها من هذه العلامات لتكون وسيلة مهمة لك في قياس مستويات الثقة عند الناس، ومستوى تصرفهم على النحو اللائق، وبالنسبة للقادة الذين تمزقهم المخاوف التي تظهِر إشاراتها غير الكلامية، فبإمكانك استغلال مخاوفهم، وكسب القوة بهذه الطريقة؛ لكن في أغلب الأحيان يكون الأفضل لك أن تتجنب ربط نفسك بشدة بهذه الأنماط من الناس؛ لأن الغالب في أدائهم أن يسوء مع مرور الوقت، ويمكن أن يسحبوك معهم إلى الهاوية. أما بالنسبة لغير القادة -من الذين يحاولون إثبات أنفسهم كأنهم قادة- فيجب أن تعتمد استجابتك على نمط شخصيتهم، فإذا كانوا نجومًا صاعدة تملؤهم الثقة بالنفس، والإحساس بعِظَم الشأن في الحياة، فقد يكون من الحكمة أن تحاول الصعود معهم، وستلحظ هذه الأنماط من الناس من الطاقة الإيجابية التي تحيط بهم، ومن ناحية أخرى، إذا كانوا مجرد متعجرفين، ومستبدين تافهين، فذلك هو النمط من الناس الذي عليك أن تكافح لتتجنبه على وجه الخصوص؛ فأصحاب هذا النمط خبراء في جعل الآخرين يتزلفون لهم دون أن يعطوهم شيئًا بالمقابل.

إشارات الخداع: ما أسهل انخداعنا نحن البشر بحكم طبيعتنا؛ فنحن نريد أن نصدِّق أمورًا معينة؛ من قبيل أنه يمكننا الحصول على شيء بلا مقابل؛ وأنه يمكننا بسهولة استعادة صحتنا أو تجديدها بفضل حيلة جديدة، حتى إنه بإمكاننا أن نخدع الموت؛ وأن معظم الناس طيبون في جوهرهم ويمكننا الوثوق بهم؛ وهذه النزعة التي تعيش فينا هي سر نجاح المخادعين والمحتالين، وسيكون في غاية النفع لمستقبل النوع البشري أن يكون أقل انخداعًا، إلا أننا لا نستطيع تغيير الطبيعة البشرية، وبدلًا من ذلك فإن أفضل ما يمكننا القيام به هو أن نتعلم تمييز بعض الإشارات الفاضحة لمحاولات الخداع، مع احتفاظنا بريبتنا ونحن نمضي في تفحص أدلة الخداع.

والعلامة الأكثر وضوحًا وشيوعًا هي عندما يتظاهر الناس بمظهر شديد الحيوية؛ فيكثرون من التبسُّم، ويبدون مفرطين في التودد؛ حتى إنهم يكونون ممتعين للغاية،

فيصبح من الصعب علينا ألا ننجذب إليهم، ونخفف ممانعتنا لتأثيرهم أكثر من أي وقت مضى؛ فعندما كان ليندون جونسون [الرئيس الأمريكي في الستينيات بعد كينيدي] يحاول أن يحجب الحقيقة عن أحد أعضاء مجلس الشيوخ [عندما كان في مجلس الشيوخ]، كان يزيد في حضوره الفيزيائي معه، ويلتقي به في غرفة المعاطف، ويروي له بعض الطرائف السمجة، ويلمس ذراعه، ويبدو بالغ الإخلاص له، ويشق وجهه بأعرض ابتسامة يستطيعها، وبصورة مماثلة، إذا كان الناس يحاولون حجب شيء ما فإنهم يميلون ليكونوا مبالغين في الحماسة، والاستقامة، والثرثرة، فهم يعزفون على وتر الانحياز للاقتناع (راجع الفصل الأول) ولسان حالهم يقول: إذا قلت شيئًا أو أنكرت شيئًا بحماسة بالغة في سياق أكون فيه الضحية فمن الصعب أن يرتاب بي أحد، فترانا ميالين إلى زيادة اقتناعنا بالحقيقة، والحق أنه عندما يحاول الناس شرح أفكارهم بنشاطٍ ما بعده نشاط، أو عندما يحاولون الدفاع عن أنفسهم بالإنكار أشد الإنكار، فتلك حتمًا اللحظة التي عليك فيها أن تأخذ حذرك.

وفي كلتا الحالتين -من حجب المعلومات والإقناع اللطيف- يبذل المخادع جهده لصرفك عن الحقيقة؛ فعلى الرغم من أن الوجه الحيوي والإيماءات قد تأتيك من حماسة كبيرة ومودة حقيقية، فإنها عندما تأتيك من شخص لا تعرفه حق المعرفة، أو من شخص ربما كان عنده شيء يخفيه وحسب، فلا بد أن يكون الحذر حليفك، ثم تبحث عن إشارات غير كلامية تؤكد بها شكوكك.

فمع هؤلاء المخادعين ستلاحظ غالبًا أن أحد جانبي الوجه أو الجسم عندهم فيه تعابير تجذبك إليها أكثر من الجانب الآخر، وغالبًا ما يكون ذلك في المنطقة المحيطة بالفم؛ ويرافق ذلك ابتسامات عريضة، وتعابير متغيرة، فهذه المنطقة هي أسهل منطقة للمخادعين لإحداث أثر حيوي [على وجوههم] وخداعنا به، لكن هناك أيضًا إيماءات واضحة باليدين والذراعين، ومفتاحك [لفك طلاسمها] هو أن تكشف التوتر والقلق في أجزاء أخرى من الجسم، لأنه من المستحيل على المخادع التحكم بجميع عضلاته، فإذا لاحت على وجهه ابتسامة عريضة، فلاحظ أن عينيه متوترتان بحركة طفيفة، أو أن سائر جسده ساكن على نحو غير اعتيادي، أو أن عينيه تحاولان خداعك بنظرات تستدرُّ بها تعاطفك، أما فمه فتراه يرتعش رعشة خفيفة.

ويحاول دهاة المخادعين أحيانًا أن يحدِثوا عندك انطباعًا مناقضًا، فإذا كان يحجبون عنك فعلًا شائنًا من أفعالهم فإنهم يخفون مآثمهم خلف مظهر خارجي كلُّه جِدٌّ واقتدار، وتغدو وجوههم ساكنة على نحو غير اعتيادي، وبدلًا من أن يرفعوا الصوت بإنكار شَينهم، تراهم يقدِّمون تفسيرًا معقولًا جدًّا لتسلسل الأحداث، حتى إنهم يبحثون عن (الدليل) الذي يثبت كلامهم، ويكاد تصويرهم للواقع يكون محكمًا، فإذا كانوا يحاولون أن يكسبوا منك مالًا أو دعمًا لهم، فسيتظاهرون بأنهم اختصاصيون أصحاب كفاءات عالية، إلى حدٍّ يصيبونك فيه بالسأم، حتى إنهم يرمون على مسامعك كثيرًا من الأرقام والإحصائيات، وكثيرًا ما يستخدم المحتالون هذا المظهر؛ فقد كان المحتال الكبير فيكتور لوستيك Victor Lustig [التشيكي] يلاطف ضحاياه حتى يقعوا في حبائله باستخدامه هذر الكلام باحتراف؛ متخذًا لنفسه مظهر الموظف الحكومي، أو الخبير المتمرس في الأوراق المالية، وكان بارني مادوف Bernie Madoff [الأمريكي] لطيفًا أيضًا، وما من أحد كان ليشك في أنه صاحب عملية احتيال مغامرة على النحو الذي دبَّرها به[1]. وهذه الصورة من الخداع يصعب اكتشافها؛ لأنه لا يمكنك ملاحظة إلا قدر ضئيل من الإشارات الدالة عليها، لكن عليك هنا أيضًا أن تبحث عن الانطباعات الملفقة؛ فالواقع لا يكون أبدًا تامًّا، ومحكمًا [بالصورة التي يصورونها لنا]؛ ففي الأحداث الحقيقية هناك أمور تقتحم الأحداث فجأة، أو حوادث عارضة تعترض مسارها، فالواقع الحقيقي يتسم بالفوضى، ونادرًا ما تجتمع قطع الأحداث بكامل الانسجام، وكان ذلك هو الخطأ في إخفاء قضية ووترغيت[2] وإثارة الشكوك بشأنها؛ فعندما يكون تفسير الأحداث أو تقدُّمُها تفسيرًا احترافيًّا أو بارعًا جدًّا إلى حدٍّ ما فذلك أمر ينبغي له أن يثير الريبة فيك، وإذا نظرت إلى الأمر من جانب آخر سترى ما تنصحك به إحدى شخصيات رواية (الأبله The Idiot) لدوستويفسكي؛ التي تقول: «عندما تكذب، فتدس شيئًا بمهارة، ولا يكون اعتياديًّا تمامًا، أو شيئًا غريبًا، أو شيئًا تعلم أنه لم يحدث أبدًا، أو أنه نادرًا ما يحدث، فإن ذلك يجعل كذبتك محتملة جدًّا».

---

(1) كان لوستيك يعرف بأنه الرجل الذي باع برج إيفل؛ بعد تظاهره بأنه موظف حكومي. قبض عليه سنة 1934 بعد إحدى عمليات الاحتيال، ومات في سجنه سنة 1947. أما مادوف فهو صاحب أكبر عملية احتيال في التاريخ؛ قدرت خسائرها بما يقرب من 65 مليار دولار في سوق الأسواق المالية في نيويورك. وقد قبض عليه في آخر سنة 2008، وحكم عليه بالسجن 150 سنة. [المترجم]

(2) فضيحة تجسس للحكومة الأمريكية (بقيادة الحزب الجمهوري) على مقر للحزب الديمقراطي. انتهت باستقالة الرئيس الأمريكي نيكسون سنة 1974. [المترجم]

وبصورة عامة، فإن أفضل ما تقوم به عندما تشتبه في أن أحدًا يحاول صرفك عن الحقيقة ألا تواجهه بقوة في أول الأمر؛ بل شجعه حقيقةً على الاستمرار؛ بإظهار اهتمامك بما يقوله أو يفعله، فاجعله يكثر في حديثه، لتكشف علامات أخرى عنده، تدل على توتره وتلفيقه، وفي اللحظة المناسبة، تفاجئه بسؤال أو تعليق مصمَّم لجعله يشعر بعدم الارتياح؛ كاشفًا بأنك على علم بأمره، وانتبه للتعابير الصغرى، ولغةً الجسد التي تصدر عنه في هذه اللحظات؛ فإذا كان يخدعك فعلًا فغالبًا ما تكون استجابته جامدة وهو يتلقى ما قلته، ثم يسارع إلى محاولة حجب القلق الكامن في نفسه، وكان هذا هو الأسلوب المفضل عند المحقق كولمبو؛ في المسلسل التمثيلي التلفزيوني كولمبو؛ فكان يواجه المجرمين الذين يحاولون تفكيك الأدلة ليظهِروا أن أحدًا آخر ارتكب جريمتهم، وكان كولمبو يتظاهر بأنه مسالم يحمل لهم كل الود، لكنه فجأة يسألهم بعد ذلك سؤالًا يزعجهم، ويراقب بانتباه شديد وجوههم وأجسامهم.

وحتى لو كان المخادع محنكًا في الخداع، فإن إحدى أفضل الطرق لكشفه هي ملاحظة كيفية تأكيده كلماته بالإشارات غير الكلامية، فمن الصعب جدًّا على البشر تزييف هذه الإشارات، وقد يأتي تأكيده من رفع صوته، والنبرة الحازمة في صوته، وإيماءات يده القوية، ورفع حاجبيه، وتوسع عينيه. وقد ننحني أو ننهض على أعقاب أقدامنا [ونحن نسأل المخادع]، ونقوم بذلك عندما تملؤنا العاطفة، ونحاول إضافة علامة تعجب لما نقوله. ويصعب على المخادع تقليدنا في ذلك. والتأكيد الذي يجعله في صوته أو في جسمه غير مترابط بدقة مع ما نقوله، ولا يلائم جيدًا سياق تلك اللحظة، أو قد يأتي متأخرًا بعض الشيء، فإذا ضرب الطاولة بقبضة يده فلا يكون ذلك في اللحظة التي يشعر بها بالعاطفة؛ بل يشعر بالعاطفة قبل ذلك بقليل، وكأن تلك علامة يقصد بها ترك أثر [بعد شعوره بالعاطفة]، وتلك هي التصدعات في قشرة الواقع الذي يحاول المخادع تقديمه لنا.

وأخيرًا، تذكَّر أن هناك دائمًا مقياسًا للخداع، وعند أسفل المقياس تجد أصناف المخادعين الأقل ضررًا، من أصحاب الكذبات البيضاء البسيطة [في الأمور التافهة]. ومن ذلك صور التملق المختلفة في الحياة اليومية؛ كقول أحدهم: «تبدو اليوم بأحسن حال»؛ و«أحببت قصتك». ومن ذلك عدم بوحك للناس بما فعلته في يومك بدقة،

أو كتمك بعض المعلومات عنهم؛ لأنه من المزعج أن يكون المرء صريحًا في كل شيء، ولا يكون له شيء من الخصوصية. ويمكننا كشف هذه الصور البسيطة من الخداع بشيء من الانتباه؛ من قبيل ملاحظتنا صدق الابتسامة. لكن في الواقع، يفضل أن تتجاهل هذه المستويات الدنيا [من الخداع] بكل بساطة؛ فالمجتمع المتمدن المهذب يعتمد على القدرة على قول أشياء ليست صادقة على الدوام. وسيكون من الضار جدًّا من الناحية الاجتماعية أن تبقى متيقظًا باستمرار لهذا العالم الثانوي للخداع؛ فادخر تيقظك وحذرك للحالات التي يرتفع فيها مستوى الخطر، حيث يسعى الناس إلى الحصول منك على شيء ذي قيمة ثمينة.

فن إدارة الانطباعات[1]

يعد مصطلح (تقمص الأدوار) ذا دلالات سلبية بوجه عام؛ فنحن نقارنه بمصطلح صدق المظهر [أو الأصالة؛ بمعنى مطابقة الظاهر للباطن]. فنحن نظن أن الإنسان الصادق بحق، لا حاجة به إلى تقمص دور في الحياة، بل إنه يكون على طبيعته وحسب، ولهذا المفهوم قيمته في علاقات الصداقة والعلاقات العاطفية، حيث لعلنا نطرح جانبًا ما نرتديه من أقنعة، ونشعر بارتياح في إظهار خصالنا المميزة، لكن الأمر أكثر تعقيدًا في الحياة المهنية؛ فعندما يناط بنا عمل محدد أو دور محدد نقوم به في المجتمع، فإن المنتظر منا أن نكون مهنيين، فنحن يداخلنا شعور بالانزعاج [مثلًا] إذا بدأ ربان الطائرة فجأة بالتصرف تصرف بائع السيارات، أو إذا بدأ الميكانيكي بالتصرف تصرف الخبير بالعلاج، أو إذا بدأ الأستاذ الجامعي يتصرف تصرف عازف الموسيقا الصاخبة، فإذا تصرف هؤلاء الناس على طبيعتهم تمامًا، فألقوا عنهم الأقنعة، ورفضوا القيام بأدوارهم، فإننا سنشكك في جدارتهم وكفاءتهم.

ومن نراه من السياسيين أو الشخصيات العامة أكثر صدقًا من غيره، إنما يكون بوجه عام أفضل من غيره في إبراز تلك الخصلة، فهو يعلم أن الظهور بمظهر الإنسان المتواضع، أو الإنسان الذي يتحدث في أموره الخاصة، أو الإنسان الذي يروي طرفة

---

(1) مصطلح (إدارة الانطباعات) يقصد به (تقمص الأدوار)؛ وقد انصرف عنه الكاتب إلى المصطلح الأول ليبتعد عن مدلوله السلبي، كما ذكر في نصه. ويقابله في لغتنا العربية: (التلوُّن). [المترجم]

تكشف شيئًا من ضعفه، يعلم أن ذلك سيكون له أثره في إظهاره بمظهر (الصادق)، ونحن لا نراه في خصوصياته في منزله، وهكذا نرى أن دخولنا في الحياة العامة يقتضي منا ارتداء قناع، وفي بعض الأحيان يرتدي الناس قناع (صدق المظهر). وحتى غريبو الأطوار والمتمردون [على القيم الاجتماعية]، إنما يتقمصون دورًا لهم؛ بحركاتهم الغريبة في الوقوف والجلوس، والوشوم التي يضعونها على أجسادهم، وليست لأحدهم الحرية في أن يرتدي فجأة ثياب أصحاب الأعمال؛ لأن الآخرين من العاكفين على نسجه سيبدؤون بالتشكيك في صدق نفسه، الذي يعتمد على الظهور بالمظهر المتوافق معهم، ويشعر الناس بحرية أكبر في وضع المزيد من خصالهم الشخصية في الدور الذي يتقمصونه بعد أن يوطدوا أمرهم، ولا تعود جدارتهم محل شك، إلا أن لذلك حدوده دائمًا.

ونتقيد في غالبيتنا بما يتوقع من أدوارنا؛ بوعي منا أو بلا وعي؛ وذلك لأننا ندرك أن نجاحنا في مجتمعنا يعتمد على هذا الأمر، وقد يرفض بعض الناس الدخول في هذه اللعبة، لكن يؤول بهم المطاف إلى التهميش، وإجبارهم على تمثيل دور الغريب عن مجتمعه؛ الذي تكون له خيارات محدودة، وتتناقص حريته مع تقدمه في السن، وبصورة عامة، يحسُن بنا القبول ببساطة بهذه الديناميكية [أو بهذا التلوُّن]، واستخلاص شيء من المتعة منها، وعليك ألَّا تقتصر على المظاهر الملائمة التي عليك أن تعرضها للناس، بل عليك أن تعرف أيضًا كيف تصوغها بحيث يكون لها أعظم الأثر، ويمكنك بعد ذلك أن تجعل من نفسك ممثلًا بارعًا على مسرح الحياة، وتستمع بأوقاتك تحت أضوائه.

وسنسرد لك فيما يأتي بعض الأساسيات في فن إدارة الانطباعات:

التمرس بالإشارات غير الكلامية: في بعض الأوساط، عندما يريد الناس أن يضعوا يدهم على طبيعتنا تراهم يولون انتباههم للإشارات غير الكلامية التي نصدرها، ويمكن أن يحدث ذلك في مقابلة للحصول على وظيفة، أو في اجتماع لمجموعة ما، أو في مناسبة عامة، وعند أخذ ذلك في الحسبان، ترى الممثلين الاجتماعيين الأذكياء يعرفون كيف يتحكمون بهذه العلامات إلى حدٍّ ما، فيقومون بإصدار إشارات إيجابية وملائمة للحدث. فهم يعرفون كيف يظهرون بمظهر جذاب، بابتسامات صادقة خاطفة، وإيماءات بالاحتفاء، وعكس [أفعال] الناس الذين يتعاملون معهم، إنهم يعلمون ما هي

إشارات التسلط، وكيف يجعلون الثقة تشع منهم، ويعلمون أن هناك نظرات معينة تكون أكثر تعبيرًا من الكلمات؛ للإعراب عن الازدراء، أو الانجذاب. وعليك بصورة عامة أن تعي أسلوبك غير الكلامي، بحيث يمكنك بوعي منك أن تغير جوانب معينة فيه، لتترك أكبر الأثر فيمن حولك.

التمثيل المنهجي: في التمثيل المنهجي تدرب نفسك لتكون قادرًا على إظهار العواطف الملائمة عند الطلب، فتشعر بالحزن عندما تستدعي الحزن بنفسك؛ عن طريق استذكار تجاربك الخاصة التي سببت لك هذه العاطفة، أو ببساطة عن طريق تصور وجود تجارب محزنة، والمهم هنا أنك تسيطر على العاطفة، ويستحيل علينا في الحياة الواقعية أن ندرب أنفسنا إلى هذه الدرجة، لكن إن لم تكن لك أي سيطرة على عواطفك، واستمرَّيت في فتح أبواب عواطفك لكل طارق فإنك إنما تبعث بإشارة دقيقة على ضعفك، وعدم ضبط لنفسك إجمالًا؛ فتعلَّم كيف تجعل نفسك -بوعي منك- تدخل في المزاج العاطفي المناسب عن طريق تخيُّل السبب الذي لأجله تشعر بشعور ملائم للمناسبة أو للدور الذي أنت بصدده، وتخيُّل كيف يسعُك أن تشعر بذلك الشعور، واستسلم للشعور في لحظته؛ بحيث يتلون وجهك وجسمك بصورة طبيعية، وفي بعض الأحيان يكفيك أن تبتسم أو تعبس، لتأتيك العواطف المرافقة لهذه التعابير، وبالقدر نفسه من الأهمية، عليك أيضًا أن تدرب نفسك على العودة إلى التعابير الحيادية في اللحظات المناسبة، فاحرص على ألا تبعد النجعة بما جاش في نفسك من العواطف.

التكيف مع الجمهور: عليك أن تتحلى بالمرونة؛ مع تمثلك لبعض المعايير التي يفرضها الدور الذي تؤديه، فكن ممثلًا بارعًا؛ كحال بيل كلينتون [الرئيس الأمريكي في تسعينيات القرن الماضي] الذي لم يغفل مطلقًا عن أنه بصفته الرئيس فإن عليه أن يبرز الثقة والقوة؛ لكنه لو كان يتحدث إلى مجموعة من عمال إصلاح السيارات لقام بتعديل لهجته وكلماته لتناسب ذلك الجمهور؛ وكذلك الأمر لو أنه كان يتحدث إلى مجموعة من مديري الشركات، فعليك أن تعرف جمهورك، وتصوغ إشاراتك غير الكلامية بأسلوبهم وذوقهم.

إحداث الانطباع الأول الصحيح: لقد بينَّا كم يميل الناس إلى الحكم على المرء بالاعتماد على انطباعاتهم الأولى، وذكرنا الصعوبات التي يعانونها في إعادة تقييم هذه

الأحكام. فإذا علمت ذلك، فاعلم بأن عليك أن تولي انتباهًا إضافيًّا لظهورك الأول؛ عندما تقابل شخصًا أو مجموعة من الناس. وبصورة عامة، يحسُن بك أن تخفف من إشاراتك غير الكلامية، وتبدي مظهرًا حياديًّا؛ فالإثارة الزائدة عن حدها، تعطي إشارة بعدم الاستقرار، وربما تجعل الناس مرتابين بك. أما الابتسامات المرتاحة، والنظر إلى الناس في أعينهم في اللقاءات الأولى، فيمكن أن تصنع العجائب في تخفيف ممانعتهم الطبيعية.

استخدام التأثيرات الملفِتة: يتضمن هذا الأمر في الغالب، التمرس بفن الحضور والغياب. فإذا كنت كثير الحضور، فكان الناس يرونك مرارًا وتكرارًا أو كانوا يتوقعون بدقة ما ستقوم به تاليًا، فإنهم سرعان ما يملونك، ويسأمون منك؛ فعليك أن تعلم كيف تختار أوقات غيابك، وكيف تنظم وتيرة ظهورك للآخرين، ومتى يكون ذلك؛ لتجعلهم يرغبون برؤيتك ورؤية المزيد منك؛ لا العكس. ولتخفِ نفسك بشيء من الغموض، بإظهارك بعض الخصال المتناقضة برقة، ولا حاجة بالناس إلى معرفة كل شيء عنك، فتعلَّم أن تكتم المعلومات. وبصورة عامة، اجعل حضورك وتصرفاتك صعبًا توقعها.

إبراز خصال التقى: في أي حقبة تاريخية، هنالك قسمات معينة يمكن أن يُنظر إليها نظرة إيجابية دائمًا؛ فعليك أن تعرف كيف تظهر تلك القسمات؛ فعلى سبيل المثال الظهور بمظاهر التقى له شعبيته دائمًا، ومع أن الظهور بمظهر التقى اليوم، يختلف بكل تأكيد في محتواه عما كان عليه في القرن السادس عشر، إلا أن الجوهر واحد؛ حيث تقوم بتجسيد ما يعدُّ خيرًا لا عيب فيه، وفي عالمنا الحديث، فإن ذلك يعني أن عليك الظهور بمظهر التقدمي متحرر الفكر، والمتسامح واسع الصدر، والمتفتح رحب الأفق. وسترغب في أن تبدو بأنك تطلق يدك في التبرع لبعض القضايا، وتدعمها في وسائل التواصل الاجتماعي. وإبرازك لخصال الصدق والأمانة يفيدك على الدوام، فبضعة اعترافات على الملأ بمواطن ضعفك، وعورات نفسك، ستقوم باللازم. ولعلَّةٍ ما، يرى الناس في الإشارات الدالة على التواضع علامة على صدق المظهر، حتى لو كان أصحابها يتظاهرون بها بكل وضوح، فتعلَّم كيف تحني رأسك بين حين وآخر، لتبدو متواضعًا. وإذا كان عليك أن تقوم بأعمال قذرة، فاجعل آخرين يقومون بها عنك. وأبق يديك نظيفتين. ولا تأخذ مطلقًا دور الزعيم الميكافيللي [الانتهازي المنافق] الذي أفضل ما يحسِنه هو الظهور في

التلفاز. واستخدم إشارات التسلط الملائمة، لتجعل الناس يظنون بك القوة؛ حتى قبل أن تصل إلى مجدك. فأنت تريد أن تبدو كأن النجاح قدرك ومصيرك؛ وذلك تأثير غامض ينفعك دائمًا.

ومن يتقن هذه اللعبة يكون مثل الإمبراطور أغسطس (63 قبل الميلاد – 14 ميلادية) في روما القديمة. فقد فهم أغسطس أهمية أن يكون للمرء عدو مناسب؛ شريرٌ يمكن للمرء أن يقارن نفسه به؛ ولهذا الغرض قام أغسطس باستغلال مارك أنطوني ليكون نقيضه الأمثل وغريمه الأول؛ وكان [أنطوني] أولَ من نافسه على السلطة، فجعل أغسطسُ يتحالف مع كل ما هو تقليدي في المجتمع الروماني، حتى إنه جعل منزله قرب البقعة التي يقال إن روما تأسست بدءًا منها، وبينما كان أنطوني بعيدًا في مصر، يلهو مع الملكة كليوباترا، مستسلمًا لحياة الترف والبذخ، كان بوسع أغسطس أن يشير باستمرار إلى الاختلافات بينه وبين غريمه، فيظهر نفسه بأنه تجسيد للقيم الرومانية، التي خانها أنطوني. وعندما أصبح أغسطس الزعيم الأوحد لروما، عرض تواضعه على الملأ، فأعاد السلطات لمجلس الشيوخ والشعب، وكانت لهجته أقرب إلى اللاتينية، وكان يعيش حياة بسيطة، كأي رجل من أفراد الشعب؛ ولهذا كله بذل له شعبه التوقير والتبجيل، وطبعًا كان كل ذلك تمثيلًا وحسب؛ فالحق أنه كان يمضي معظم أوقاته في دارةٍ مترفة خارج روما، وكانت عنده محظيات كثيرات، أتينه من أماكن بعيدة بُعد مصر. ومع أنه بدا يتخلى عن السلطة، إلا أنه تمسك بإحكام بزمام السيطرة الحقيقي؛ وهو الجيش، وبسبب ولع أغسطس بالمسرح فقد كان ممثلًا خبيرًا، يجيد ارتداء الأقنعة، ولا بد أنه كان يدرك ذلك، فقد كانت كلماته الأخيرة على فراش الموت تقول: «هل أجدتُ القيام بدوري في مسرحية الحياة على نحو كافٍ؟».

وعليك أن تدرك ما يأتي: إن كلمة (الشخصية personality) إنما هي مشتقة من الكلمة اللاتينية (persona) التي تعني (القناع)، وجميعنا شخصيات ترتدي الأقنعة أمام عامة الناس؛ وهذا أمر له وظيفة إيجابية، فلو أننا أظهرنا بالضبط ما نحن عليه، وتحدثنا بما نفكر فيه بصدق، لآذينا كل الناس تقريبًا، ولكشفنا عن خصالٍ كان الأولى بنا إخفاؤها، أما إذا كان لديك قناع، وأجدت القيام بدورك، فذلك سيحميك من الناس الذين يراقبونك في كل حركاتك، بكل حالات عدم الاستقرار التي قد تعصف بك، والحق

أنك كلما أجدت تقمص دورك، ازدادت القوة التي تحوزها؛ وعندما تصبح قويًّا ستكون حرًّا في التعبير عن مزيد من سماتك الخاصة. فإذا أوغلت في الأمر بقدر مناسب فإن قناعك الذي تعرضه، سيتوافق مع كثير من خصائصك المميزة لك، إلا أنه سيزيد في تأثيرها دائمًا.

«لقد بدوتَ تقرأ عليها الشيء الكثير، إلا أن ذلك خفي عن الأنظار تمامًا».

«يا واطسون، لم يخف عن الأنظار، بل خفي عن انتباهك، فلم تكن تعرف أين يجب أن تنظر، وبذلك فاتك كل ما كان مهمًّا. فلا يسعني مطلقًا أن أجعلك تدرك أهمية الأكمام، أو ما يوحي به ظفر أصبع الإبهام، أو القضايا المهمة المتعلقة برباط الحذاء».

آرثر دويل Sir Arthur Conan Doyle؛ في قصة:

(قضية هوية A Case of Identity)

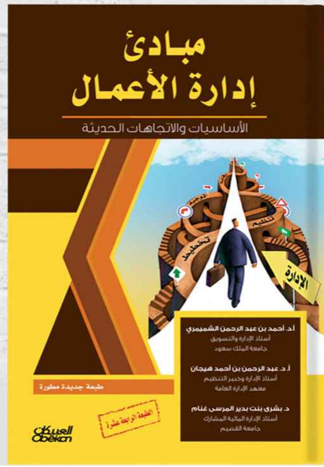
العبيكان للنشر
Obeikan Publishing

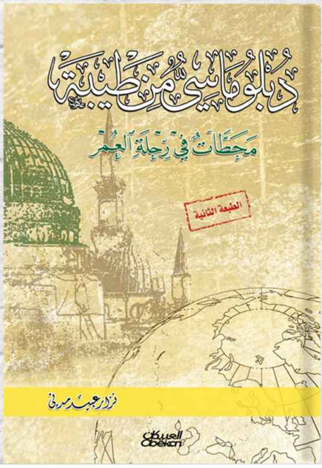
إحدى شركات

العبيكان للاستثمار
Obeikan Investment Group

أحدث الإصدارات

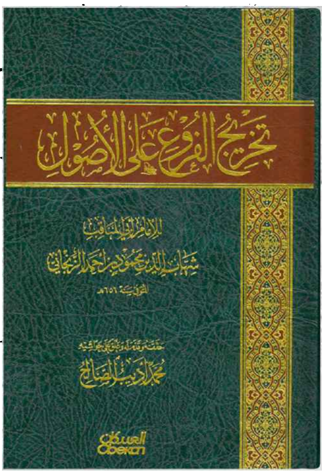












لخدمات البيع والتوصيل
سوق amazon احدى شركات
رواق الكتب
نون noon

كتبنا الإلكترونية
Google Play
amazon kindle

كتبنا الصوتية
دار ضاد للنشر الإلكتروني Dhad Audio Publishing WWW.DHAD.SA
Kitab Sawti www.kitabsawti.com
storytel

Follow Us
obeikn reader
obeikanpub

الفصل الرابع:

حدد سلامة الطبع في الناس

قانون السلوك القهري

عندما تختار الناس الذين ستعمل معهم أو تزاملهم، فلا تنبهر بسمعتهم، ولا تؤخذ بالصورة السطحية التي يحاولون إبرازها لك؛ بل درِّب نفسك على النظر في أعماقهم، لترى طبعهم، ويتشكل طبع الإنسان في السنوات الأولى من عمره، وعن طريق العادات اليومية، وهي التي تُكرِهه على تكرار تصرفات معينة في حياته، توقعه في أنماط سلبية، فلتتمعن في هذه الأنماط، ولتتذكر أن الناس لا يأتون بأمرٍ ما مرةً واحدة فقط؛ بل هم حتمًا يكررون سلوكياتهم، ويمكنك أن تقيس سلامة طبعهم إذا عرفت إلى أي درجة يحسِنون مواجهة الشدائد، وعرفت قدرتهم على التكيف والعمل مع الآخرين، وعرفت جلَدهم وقدرتهم على التعلم، فانجذب دائمًا إلى من تبدو عليهم علامات سلامة الطبع، وتجنب الأنماط السامة الكثيرة من الناس، وعليك أن تعرف طبعك أنت بعمق؛ لتستطيع التخلص من أنماطك [الحياتية] القهرية، وتتحكم بمصيرك.

نمط الحياة

كان هوارد هيوز (1905 – 1976) .Howard Hughes Jr صبيًّا أخرق، خجولًا بعض الشيء، في نظر أعمامه وأخواله وجده؛ الذين يراقبون نشأته في هيوستن بولاية تكساس، وكانت أمه قد شارفت على الموت عند ولادته، ولذلك لم تنجب أطفالًا آخرين؛ فأحاطته بحنانها وحبها، وكان القلق يبرِّحها إذا ألمَّ به اعتلال أو مرض، فكانت تراقب

حركاته وسكناته، وتقوم بكل ما في وسعها لتحميه وتحفظه من كل سوء، وبدا الصبي يخشى أباه هوارد الأب، الذي دشن سنة 1909 شركة شارب وهيوز للمعدات [التي تعمل في مجال تصنيع المعدات المستخدمة في استخراج النفط]؛ وهي الشركة التي سرعان ما جلبت الثروة للعائلة، ولم يكن والده يقيم في المنزل كثيرًا، فقد كان في سفر وترحال دائم في شؤون أعماله، فكان هوارد الصغير يمضي جل وقته مع أمه، وبدا الصبي في نظر أقاربه صبيًّا انفعاليًّا، مفرط الحساسية، لكنه مع تقدم سنوات عمره، أصبح شابًّا رقيق الحديث، مؤدبًا بصورة ملفتة، ينذر نفسه لأبويه بكل إخلاص.

وفي سنة 1922، توفيت أمه فجأة؛ وهي بعمر التاسعة والثلاثين، ولم يتعافَ والده بعد ذلك من مصيبة موتها المبكر، فلحق بها بعد سنتين من ذلك. والآن، أصبح الشاب هوارد بعمر التاسعة عشرة، وحيدًا في العالم، بعد أن خسر الاثنين اللذين كانا رفيقيه الملازمَين، واللذين وجَّهاه في كل مرحلة من مراحل حياته، وقرر أقاربه أن يملؤوا له هذا الفراغ، ويقدموا للشاب الصغير ما يحتاجه من توجيه وإرشاد، لكنهم في الشهور التي تلت وفاة والده، صعقهم أن يواجهوا هوارد هيوز الذي لم يعرفوه من قبل، ولا توقعوه من قبل مطلقًا؛ ففجأة أصبح الشاب رقيقُ الكلام، بذيئًا إلى حدٍّ ما، والصبي المطيع غدا اليوم يفور تمردًا، ولن يكمل تعليمه الجامعي كما نصحوه، ولن يعمل بأي من نصائحهم وتوصياتهم، وكلما ازداد إلحاحهم [على أمر ما]، ازدادت شراسته ومحاربته له.

وبعد أن ورث هوارد الشاب ثروة عائلته، أصبح بمقدوره أن يكون مستقلًّا تمامًا، وعزم على الاستفادة من ذلك بأقصى ما يستطيع؛ فمضى من فوره يعمل على شراء جميع أسهم شركة شارب وهيوز للمعدات؛ التي كان لأقاربه حصص فيها؛ لتتسنى له السيطرة التامة على هذه التجارة المربحة للغاية، وبحسب القوانين السارية في ولاية تكساس، كان بوسعه أن يقدم التماسًا إلى المحكمة، لتحكم ببلوغه سن الرشد؛ إذا استطاع تقديم ما يثبت بأنه أصبح جديرًا بذلك، وتودَّد هيوز إلى أحد القضاة المحليين، وسرعان ما حصل على الحكم الذي ابتغاه. وأصبح الآن بمقدوره أن يدير حياته الخاصة وشركة المعدات؛ بلا أي تدخل من أحد، وصُدم أقاربه بكل ذلك، وسرعان ما انقطعت معظم صلاتهم به سائر حياتهم، فما الذي حوَّل الصبي اللطيف الذي عرفوه، إلى هذا الشاب المتمرد مفرط العدوانية؟ لقد كان ذلك لغزًا لم يستطيعوا حله مطلقًا.

وبعد وقت قصير من إظهار هوارد استقلاله، انتقل للإقامة في مدينة لوس أنجلوس [بولاية كاليفورنيا]، حيث صمم على متابعة شغفه الجديد بأمرين؛ صناعة الأفلام والتحليق في السماء، وكان لديه من النقود ما يشبع رغبته في هذين المجالين، وقرر في سنة 1927 أن يجمع بينهما، فأنتج فيلمًا ملحميًّا باهظ التكاليف، يروي قصة طيارين عملوا في الحرب العالمية الأولى، وأطلق عليه اسم (ملائكة النار Hell's Angels)، واستأجر لذلك الغرض مخرجًا وفريقًا من الكتَّاب ليخرجوا له بنص الفيلم؛ إلا أنه اختلف مع المخرج، فطرده، ثم استأجر مخرجًا آخر، وهو لوثر ريد، وكان مغرمًا مثله بالطيران، ويمكن أن تكون صلته بالمشروع أفضل من سابقه، إلا أنه سرعان ما استقال بعد أن سئم من تدخل هيوز في المشروع باستمرار، وكانت كلماته الأخيرة لهيوز هي: «إذا كنت تعلم الكثير، فلماذا لا تقوم بإخراج الفيلم بنفسك؟!». وامتثل هيوز لنصيحته، فجعل من نفسه مخرجًا للفيلم.

وأخذت ميزانية الفيلم تحلق عاليًا، مع سعي هيوز إلى جعل العمل واقعيًّا إلى أبعد الحدود، وشهرًا بعد شهر، وسنة بعد سنة، عمل هيوز مع مئات من طواقم الطائرات والطيارين البهلوانيين؛ ومات منهم ثلاثة في حوادث عنيفة، وبعد معارك لا حصر لها، انتهى به الأمر إلى طرد جميع رؤساء أقسام العمل تقريبًا، ليقوم بإدارة كل شيء بنفسه؛ فاهتم بكل لقطة تصوير، وبكل زاوية، وبكل مشهد. وفي النهاية، عُرض فيلم (ملائكة النار) لأول مرة في سنة 1930، وحقق نجاحًا كبيرًا، وكانت قصته قصة مشوشة مضطربة؛ إلا أن طلعات الطيران، وأجواء المعارك، أخذت بألباب الجمهور، وولد الآن هوارد هيوز الأسطورة؛ شابًّا مستقلًّا مندفعًا، قاوم النظام [مِن حوله]، ووصل إلى النجاح. وكان متفردًا صلبًا؛ أنجز كل شيء بنفسه.

أما تكلفة صناعة الفيلم فكانت باهظة، وبلغت 3,8 مليون دولار [حوالي 56 مليون دولار بقيمته اليوم]، وخسر ما يقرب من مليوني دولار [حوالي 30 مليون دولار بقيمته اليوم]، لكن لم يُلقِ أحد لذلك بالًا، وكان هيوز متواضعًا [بعد إنتاجه الفيلم]، وقال بأنه قد تعلَّم درسًا في إنتاج الأفلام؛ حيث قال: «لقد كان صنعي فيلم (ملائكة النار) بنفسي أكبر أخطائي ... وكانت محاولتي إنجاز العمل باثني عشر فردًا حماقة مني، لقد علمتني هذه التجربة المُرَّة، أنه ما من أحد يمكنه القيام بكل شيء».

وفي سنوات الثلاثينيات من القرن الماضي بدت أسطورة هيوز آخذة في النمو، مع تحقيقه أرقامًا قياسية عالمية في سرعة الطيران بالطائرات التي كان يقودها؛ وقد أشرف على الهلاك في بعض طلعاته، وأخرج هيوز من شركة والده شركة تجارية جديدة دعاها: (هيوز لصناعة الطائرات)، كان يأمل أن يتحول بها إلى أكبر مصنِّع للطائرات في العالم، وفي ذلك الوقت كان الأمر يتطلب منه الحصول على عقود عسكرية ضخمة تطلب شراء طائرات، ومع دخول الولايات المتحدة الأمريكية في أتون الحرب العالمية الثانية، قام هيوز بتمثيل مسرحية كبيرة للحصول على عقد ضخم من تلك العقود.

ففي سنة 1942 أعجب عدد من موظفي وزارة الدفاع بمآثره الفذة في الطيران، واهتمامه الدقيق بالتفاصيل؛ الذي أظهره في المقابلات التي أجريت معه؛ وجهوده الحثيثة في استمالتهم، فقرروا منح شركة (هيوز للطيران) مبلغ 18 مليون دولار ليقوم بإنتاج طائرات نقل ضخمة، كان اسمها طائرات هِرَقْل، وكانت ستستخدم لنقل الجنود والإمدادات إلى جبهات مختلفة في الحرب، ووصفت تلك الطائرات بأنها سفن طائرة، فكان عرض جناحي الواحدة منها أكبر من طول ملعب كرة قدم، وكان ارتفاعها الكامل يزيد على ارتفاع ثلاثة طوابق، فإذا أحسنت شركته العمل في هذا العقد وقدمت الطائرات في الوقت المحدد والميزانية المحددة، فإن وزارة الدفاع ستشتري طائرات أخرى كثيرة من الشركة، وسيستطيع هيوز أن يحتكر سوق طائرات النقل الجوي.

وبعد أقل من سنة على ذلك جاءته أخبار طيبة أخرى، فقد أعجب ضباط القوات الجوية بالتصميم الأنيق والجميل لطائرته الصغيرة ([ديتو] D-2)، فتعاقدوا معه على شراء 100 طائرة استطلاع مقابل 43 مليون دولار؛ بعد تصميمها على مثال طائرته ديتو. لكن سرعان ما بدأت تسري شائعات عن مشكلات تعاني منها شركة هيوز لصناعة الطائرات؛ فالشركة بدأت على صورة هواية لهيوز، فجاء بعدد من أصدقائه في صناعة السينما، ورفاقه في الطيران، وقلدهم مناصب رفيعة فيها، ونمت الشركة، ونمت أقسامها معها، إلا أن التخاطب بين أولئك كان ضعيفًا، فلا بد لكل أمر في الشركة من أن يسير بتوجيه من هيوز نفسه، ولا بد من استشارته حتى في القرارات البسيطة؛ لذلك استقال عدد من خيرة مهندسي الشركة، لشعورهم بالإحباط من جرَّاء تدخله المستمر في أعمالهم.

وأدرك هيوز المشكلة، فقام بتوظيف مديرٍ عام يساعده في إدارة مشروع هرقل، ويصوِّب مسار الشركة؛ إلا أن هذا المدير العام استقال أيضًا بعد شهرين، وكان هيوز قد وعده بأن يعطيه تفويضًا مطلقًا بإعادة بناء الشركة، لكن بعد بضعة أيام وحسب من بدئه العمل أخذ هيوز ينقض قرارات المدير العام، ويقوض سلطته، وفي أواخر صيف سنة 1943 كانت الشركة قد أنفقت 6 ملايين دولار من أصل 9 ملايين دولار مخصصة لإنتاج أول طائرة من طائرات هرقل؛ إلا أن الطائرة كانت بعيدة كل البعد عن مرحلة الاكتمال، وبدأ الهلع يتسلل إلى موظفي وزارة الدفاع الذين أبرموا الصفقة مع هيوز، وكان عقد طائرات الاستطلاع عقدًا بالغ الأهمية في المجهود الحربي، فهل ما يجري من فوضى داخلية، وتأخير، في طائرة هرقل ينذر بحدوث مشكلات في تنفيذ عقد طائرات الاستطلاع الأكثر أهمية؟ وهل استغفلهم هيوز بجاذبيته وحملته الدعائية؟

وفي أوائل سنة 1944، انقطع الأمل بأن تنجز طلبية طائرات الاستطلاع في موعدها، وألح القادة العسكريون على هيوز ليقوم باستئجار مدير عام جديد ليقوم بإنجاز شيء من الصفقة، ولحسن حظه تيسر له واحد من ألمع الرجال لهذا المنصب في عصره؛ إنه تشارلز بيريل، الذي كان (الفتى المعجزة) في إنتاج الطائرات، لكن بيريل لم يكن يريد العمل عنده؛ فقد كان يعلم بالفوضى القائمة في شركة هيوز لصناعة الطائرات؛ كعلم سائر الناس بها في عالم التجارة والصناعة، وبات هيوز نفسه يشعر باليأس، فقام بهجوم آسِر [يستهدف به بيريل]. فشدد على أنه قد أدرك خطأ طريقته، وأنه بحاجة إلى خبرة بيريل، وأنه ليس الرجل الذي يظنه بيريل؛ فهو إنسان في غاية التواضع؛ وجعل أمره يبدو وكأنه ضحية لمجموعة من المديرين المستهترين في شركته، وكان هيوز على علم بكل التفاصيل التقنية في عملية إنتاج الطائرات، وهو ما أذهل بيريل، ووعد هيوز أن يعطي بيريل ما يحتاجه من سلطة، وبخلاف قرار بيريل الحكيم [السابق]، قَبِل بيريل بالوظيفة.

لكن بعد بضعة أسابيع فقط ندم بيريل على قراره ذاك؛ فقد كانت الطائرات قد تأخرت عن موعدها أكثر بكثير مما قيل له؛ وكل ما رآه [في الشركة] كان يغصُّ بانعدام المهنية الذي وصل إلى رداءة الرسومات الهندسية للطائرات، ومضى بيريل في عمله؛ فقام بإلغاء الأقسام المهدرة للنفقات، والأقسام التنسيقية؛ إلا أنه ما من أحد في الشركة

احترم قراراته؛ فالجميع كانوا يعلمون من هو المدير الحقيقي للشركة مع استمرار هيوز بتقويض إصلاحات بيريل، ومع ازدياد التأخير في تسليم الطلبية، وارتفاع الضغط على الشركة غاب هيوز عن الأنظار، وكان أصابه فيما يبدو انهيار عصبي، وعندما انتهت الحرب، لم تكن أي طائرة استطلاع قد أنتجت بعد، وألغت القوات الجوية عقدها مع الشركة، وبيريل نفسه -الذي نالت منه التجربة- استقال في شهر كانون الأول/ ديسمبر من تلك السنة.

وفي محاولة من هيوز لاستنقاذ شيء من سنوات الحرب كان له أن يشير إلى إتمامه إحدى سفنه الطائرة التي عرفت فيما بعد باسم سبروس غوس [بجعة التنُّوب]، وقال هيوز بأنها أعجوبة، وأنها قطعة هندسية بمقاييس عملاقة، وليثبت هيوز لنقَّاده خطأهم قرر اختبار الطيران بالطائرة بنفسه، لكنه عندما أخذ يطير فوق المحيط، بدا واضحًا أن الطائرة ليس فيها ما يكفي من الطاقة لرفع وزنها الضخم، وبعد طيرانه بها ميلًا واحدًا هبط بلطف على وجه الماء وقطَرها إلى مرآبها، ولم تطر الطائرة بعد ذلك مطلقًا، وبقيت راسية جافة في عنبر استؤجر لها بتكلفة مليون دولار كل سنة؛ بعد أن رفض هيوز تفكيكها وبيعها خردة.

وفي سنة 1948، كان فلويد أودلوم، صاحب شركة (آركو السينمائية RKO Pictures) يريد بيع شركته، وكانت شركة آركو من أكثر شركات الأفلام السينمائية جنيًا للأرباح، وكانت تمتلك استديوهات رفيعة المستوى، وكان هيوز يتلهف للعودة إلى الأضواء عن طريق إبراز نفسه في صناعة الأفلام السينمائية، واشترى هيوز أسهم أولدوم؛ وكانت له النسبة المسيطرة في أسهم الشركة، وساد قلق داخل شركة آركو، فقد كان مديروها على علم بما انتشر من صيت هيوز في تدخله [في كل شيء]، وكانت الشركة قد دخلت لتوها في عهد جديد، برئاسة (دُور سكاري)، الذي كان سيحول الشركة إلى أكثر الاستديوهات إثارة للمديرين الشباب. فقرر سكاري أن يستقيل قبل أن يتلقى الإهانة، إلا أنه وافق على مقابلة هيوز أولًا؛ بدافع الفضول على الأرجح.

وكان هيوز آسرًا جدًّا؛ فأمسك بيد سكاري، ونظر في عينه مباشرة، وقال له: «أنا لا أريد أن يكون لي أي يد في إدارة الشركة، وسأتركك تفعل ما بدا لك»، ودهش سكاري بصراحة هيوز، وموافقته على ما اقترحه سكاري من تغييرات في الشركة، فَلانَ له،

ومضت الأسابيع الأولى كما وعده هيوز تمامًا، لكن بعد ذلك اتصل هيوز به بالهاتف، فقد أراد هيوز استبدال ممثلة في فيلم قيد الإنتاج، وأدرك سكاري غلطته [بالبقاء في الشركة]، فاستقال من فوره، وأخذ معه كثيرين من فريق العمل.

وشرع هيوز في ملء المناصب برجال يذعنون لأوامره، واستأجر الممثلين والممثلات الذين أرادهم وحسب، واشترى نصًّا سينمائيًّا بعنوان: (جت بايلوت Jet Pilot) [طيار الطائرة النفاثة]، وخطط أن يجعله نسخة سنة 1949 من [فيلمه القديم] ملائكة النار، وأراد أن يقوم بدور البطولة فيه جون واين، وأن يخرجه جوزيف شتيرنبيرغ. وبعد بضعة أسابيع، لم يعد بوسع شتيرنبيرغ تحمل مكالمة هاتفية أخرى من هيوز، فقدم استقالته، وتولى هيوز أمر إخراج الفيلم بنفسه، وفي تكرارٍ يطابق ما حصل في إنتاج فيلم ملائكة النار، استغرق منه فيلمه الجديد نحو ثلاث سنوات ليتمَّه، وكان معظم ذلك الوقت ينقضي في عمليات التصوير الجوي، وبلغت ميزانية الفيلم 4 ملايين دولار. والتقط هيوز مشاهد كثيرة جدًّا، حتى لم يعد يستطيع أن يقرر كيف يختزلها، واستغرق الفيلم ست سنوات ليكون جاهزًا [للعرض]، لكن مشاهد الطائرة النفاثة وقتئذ كانت قد تجاوزها الزمن، وبدا واين [بطل الفيلم] أكبر عمرًا بكثير، وبذلك بلغ الفيلم الغاية في خمول الذكر، وطواه النسيان، وسرعان ما خسرت الشركة السينمائية مبالغ طائلة، وهي التي كانت تعج بالنشاط ذات يوم. وفي سنة 1955، ونتيجة غضب أصحاب الأسهم من سوء إدارة هيوز للشركة، قام هيوز ببيع آركو إلى شركة «جنرال تاير General Tire» [لصناعة إطارات السيارات].

في الخمسينيات والستينيات من القرن المنصرم قررت القوات المسلحة الأمريكية أن تكيِّف بعض مبادئها القتالية مع العصر، فبغرض شن حرب على فيتنام وما يشبهها من أماكن أخرى؛ كانت بحاجة إلى حوَّامات [طائرات هليوكبتر]، ومنها حوامات المراقبة، الخفيفة والمساعِدة في عمليات الاستطلاع، وبحثَ الجيش الأمريكي عن مصنِّعين محتمَلين لها، واختار في سنة 1961 اثنين منهم تقدما بأفضل العروض، ورفض التصميم الذي تقدمت به شركة ثانية لصناعة الطائرات لهيوز، وهي شركة انبثقت عن شركة هيوز للمعدات (أما الشركة الأصلية لهيوز لصناعة الطائرات فقد باتت تدار باستقلالية تامة عن هيوز)، ورفض هيوز القبول بهذا الإخفاق، وشرع فريقه الدعائي

في حملة ضغط ضخمة، فأتحفَ كبار الضباط بولائم الشراب والطعام؛ بالطريقة نفسها التي قاموا بها قبل عشرين سنة للفوز بعقد طائرات الاستطلاع، عندما جرى إنفاق المال بسخاء، ونجحت الحملة الدعائية، وجرى إدخال عرض هيوز مع العرضين الآخرين في المنافسة، وقرر الجيش أن الشركة صاحبة العرض الأقل سعرًا ستفوز بالعقد.

وتفاجأ ضباط الجيش بالسعر الذي تقدم به هيوز؛ فقد كان سعرًا منخفضًا للغاية، وبدا أن شركته لن تحقق أي ربح من صنع تلك الحوامات، وبدا واضحًا أن أسلوبه يعتمد على أن يخسر النقود في الإنتاج الأولي ليفوز بالمناقصة، ويحظى بالصفقة، ثم يرفع السعر في الطلبيات المقبلة، وخلُص الجيش سنة 1965 إلى منح العقد لهيوز، وكانت تلك صفقة لا تصدق لشركة كان لها حظ ضئيل جدًّا من النجاح في صناعة الطائرات، وإذا جرى صنع الحوامات بإتقان وفي الموعد المحدد، فإن الجيش يمكن أن يطلب صنع آلاف الحوامات منها، ويمكن لهيوز أن يجعل من ذلك منطلقًا له لإنتاج حوامات تجارية، فيكون في ذلك توسيع لأعماله.

ومع اشتداد ضراوة الحرب في فيتنام، كان الجيش متيقنًا من أنه سيزيد في طلبيته، وأن هيوز سيجتني من ذلك الربح الوفير، لكن مع [ازدياد] انتظار الجيش تسلُّمَ الحوامات الأولى، بدأ القلق يساور الضباط الذين منحوا العقد لهيوز؛ فشركته باتت متأخرة عن الموعد المتفق عليه؛ ولذلك بدؤوا بالتحقيق لمعرفة ما يجري هناك، وهالهم أنه ليس في مصنع الشركة خطٌّ إنتاج منظم واضح، وكان المصنع أصغر بكثير من أن يجهز طلبية بهذا الحجم، أما التفاصيل فكانت أبعد ما تكون عن الصواب؛ فالرسومات ليست احترافية، والمعدات ليست ملائمة، والعمال المهرة في الموقع كان عددهم ضئيلًا جدًّا، وبدا الأمر وكأن الشركة لا تملك أدنى خبرة في تصميم الطائرات، وأنها كانت تحاول تكوين الخبرة من عملها الآن، وكانت تلك هي الورطة نفسها بالضبط التي وقع فيها الجيش في عقد طائرات الاستطلاع؛ إلا أن قليلين فيه فقط يتذكرون ذلك، وظهر واضحًا أن هيوز لم يتعلم أي درس مما سبق من إخفاقه الذريع.

وغدا بمقدور كبار الضباط أن يتوقعوا أن الحوامات لن تأتيهم إلا ببطء شديد، ولشعورهم باليأس قرروا إجراء مناقصة أخرى لطلبية أكبر بعدد 2200 حوامة باتوا بحاجة إليها، آملين أن تتقدم للمناقصة شركة أكثر خبرة من تلك، وبسعر أقل، وتخرج شركة هيوز

من الحلبة؛ وأصاب الجزع هيوز؛ فخسارته للمناقصة اللاحقة هي عنوان الخراب لشركته؛ فشركته كانت تعوِّل على رفع سعرها في الطلبية الجديدة لتعوض خسائرها الضخمة التي جلبتها على نفسها في الإنتاج الأولي، وكان هذا هو الرهان الذي رآه هيوز. فإذا حاول الدخول في المناقصة بسعر منخفض لصنع الحوامات الجديدة، فلن يجني أي ربح، وإذا لم يكن عرضه منخفض السعر بما يكفي فإنه سيخسر المناقصة، وهو ما حدث في نهاية المطاف. ووصلت خسارة هيوز بعد أن انتهى من صنع حواماته [في الطلبية الأولية] مبلغًا ضخمًا؛ يقدر بتسعين مليون دولار؛ وكان لهذه الخسارة أثرها المدمر على شركته.

وفي سنة 1976، مات هوارد هيوز وهو يستقل طائرة تنقُله من مدينة أكابولكو [في المكسيك] إلى مدينة هيوسطن [الأمريكية]، وعند تشريح جثته أدرك الناس ما حدث له في العقد الأخير من عمره؛ فقد أدمن منذ سنوات على العقاقير المسكنة للألم والمخدرات، وكان يعيش في غرف فندقية مغلقة بإحكام، فكان يخاف أشد الخوف من أقل اتصال محتمل بالجراثيم، وكان وزنه عند وفاته 93 رطلًا فقط [حوالي 42,2 كيلوغرام]. لقد عاش في عزلة شبه تامة، ولم يكن يقصده إلا قلة من مساعديه، محاولًا جهده في إخفاء كل ما حل به عن أعين العامة، إنها سخرية كبيرة للقدر أن يكون الرجل الذي كان يخشى أكثر ما يخشاه أقل تفلُّتٍ للسلطة من يده، انتهى به الأمر في سنواته الأخيرة إلى أن يكون تحت رحمة بضعة من مساعديه، وأرباب الإدارة في شركته، الذين كانوا يراقبون موته البطيء بالعقاقير، وقد انتزعوا التحكم الحقيقي بشركته منه.

التفسير: لقد تحدد نمط حياة هوارد هيوز منذ البدايات المبكرة لحياته وما بعدها، فكانت أمه ذات طبيعة قلقة، وبعد أن علمت بأنها لن تنجب أطفالًا غيره، وجهت قسمًا كبيرًا من قلقها تجاه ابنها الوحيد، فحفَّته باهتمامها ورعايتها في كل وقت وحين، وأصبحت أقرب أصحابه إليه؛ فكانت تكاد لا تتركه يغيب عن ناظريها، وعلق أبوه عليه الآمال العظام ليحمل اسم العائلة من بعده، وحدد له أبواه كل ما يفعله؛ فحددا له ما يلبس، وما يأكل، ومن يصاحب (مع أن أصحابه كانوا قلة)، ونقلاه من مدرسة إلى أخرى باحثين عن البيئة الملائمة لابنهما؛ الذي أبدا أنه مفرط الحساسية وصعب المراس، وكان يتكل عليهما كل الاتكال في كل شيء، ونظرًا لخوفه الشديد من أن يخيِّب آمالهما، أصبح بالغ التهذيب والطاعة لهما.

إلا أن الحقيقة هي أنه كان مستاءً من اتكاله الكامل عليهما، فحالما مات والداه تمكن طبعه الحقيقي من الظهور أخيرًا؛ من خلف ابتسامات التهذيب والطاعة، ولم يشعر بأي حبٍّ تجاه أقاربه، وكان يفضل أن يواجه المستقبل بمفرده على أن تكون هناك سلطة ولو ضئيلة على تصرفاته، فكان عليه الأخذ بزمام الأمور كلها في التحكم بمصيره؛ مع أنه كان ما يزال في التاسعة عشرة من عمره؛ وأي شيء أقل من ذلك كان سيثير فيه دواعي القلق التي حملها في طفولته، وكانت له -بما ورثه من أموال- القدرة على تحقيق حلمه بالاستقلال التام.

أما حبه للطيران فكان تجليًا لطبعه، ففي الأجواء وحدها ووحيدًا وراء دفة القيادة كان بإمكانه أن يجرب فعلًا بهجة السيطرة، ويتحرر من قلقه، فقد كان بوسعه أن يحلق عاليًا فوق الناس، الذين كان يحتقرهم في قرارة نفسه، وكان بإمكانه أن يواجه الموت، وهو ما فعله مرات متعددة، لأنه سيكون موتًا تحت سلطته.

واتضح طبعه بصورة أكبر في أسلوبه في قيادة شركاته الذي نما في صناعة الأفلام السينمائية ومشروعاته التجارية الأخرى، فإذا جاءه الكتَّاب أو المخرجون أو مديرو الأقسام بأفكارهم الخاصة، فإنه لا يرى في ذلك إلا تحديًا شخصيًّا لسلطته؛ فذلك يثير قلقه القديم من أن يكون عاجزًا ومتكلًا على الآخرين، وليناجز هذا القلق احتفظ بسيطرته على جميع جوانب أعماله، حتى إنه كان يراقب الأخطاء الإملائية والنحوية في أصغر عبارات الدعاية لشركته، وكان عليه أن ينشئ بنية [إدارية] متراخية جدًّا في شركاته، فيجعل مديري الأقسام يتصارعون فيما بينهم على لفت انتباهه؛ فالأفضل [في نظره] أن يكون هناك شيء من الفوضى الداخلية ما دام كل شيء يسير بتوجيهه.

والمفارقة هنا أنه بمحاولته كسب ذلك التحكم الكامل كان يميل إلى تضييعه؛ فربما لا يسع أحدًا من الناس أن يبقى في القمة في كل شيء، [فإن هو حاول ذلك] فستظهر له المشكلات غير المتوقعة بكل ألوانها، وعندما تتداعى مشروعاته، ويشتد الهياج من جراء ذلك، تراه يختفي عن الأنظار، أو يخر صريع المرض لا أكثر. إنه بحاجة إلى التحكم في كل ما حوله؛ حتى النساء اللاتي كان يواعدهن كان يدقق في كل تصرف من تصرفاتهن، وكان يرسل مفتشين خاصين يتعقبونهن.

وتكمن المشكلة في أن هوارد هيوز كان يقدم لكل من يختار العمل معه بطريقة ما أنه قد بنى [لنفسه] صورة عامة يواري خلفها مواطن الضعف الواضحة في طبعه، فبدلًا من الظهور بمظهر المدير الذي يلاحق كل كبيرة وصغيرة، كان يقدم نفسه بأنه من أصحاب النزعة الفردية الأشداء، والمتفردين الأمريكيين البارعين، وكان الأمر الأكثر ضررًا [في كل ما يدعيه] هو قدرته على رسم صورة لنفسه بأنه رجل أعمال ناجح، يقود إمبراطورية تقدر بمليار دولار، والحق أنه قد ورث تجارة مربحة جدًّا في الأدوات والمعدات [النفطية] من أبيه، وعلى مر السنين كان الجزء الوحيد من إمبراطوريته الذي يدر عليه أرباحًا كبيرة هو شركة المعدات والنسخة الأولى من شركة هيوز لصناعة الطائرات؛ التي تفرعت من شركة المعدات؛ ولأسباب كثيرة، كانت هاتان الشركتان تداران باستقلال كامل عن هيوز؛ فلم يكن له أي تدخل في عملياتهما، أما الشركات الأخرى الكثيرة التي أدارها بنفسه - الفرع اللاحق من شركة صناعة الطائرات، وشركاته السينمائية، وفنادقه، وعقاراته في مدينة لاس فيغاس - جميعها خسرت مبالغ ضخمة؛ عوضتها لحسن حظه الشركتان الرابحتان.

ويشهد الواقع بأن هيوز كان رجل أعمال رديئًا للغاية، وكان نمط أخطائه الذي كشف رداءته واضحًا يمكن أن يراه أي إنسان، إلا أن هذه هي اللطخة العمياء في الطبيعة البشرية؛ فلسنا مجهزين بصورة جيدة لقياس طباع الناس الذين نتعامل معهم، وما أسهل أن تأسرنا صورتهم العامة، أو سمعتهم التي تسبقهم إلينا، فنحن نؤخذ بالمظاهر، وإذا أحاطوا أنفسهم بشيء من الأساطير الفتَّانة، على نحو ما فعل هيوز، فإننا سنرغب في تصديقها، وبدلًا من تحديدنا طباع الناس -من قدرتهم على العمل مع الآخرين، ووفائهم بوعودهم، وجلَدهم في تحمل الظروف الصعبة- ترانا نختار العمل مع أشخاص، أو نوظفهم، بالاعتماد على سيرتهم المهنية اللامعة، وذكائهم، وجاذبيتهم؛ إلا أن السمات الإيجابية، من قبيل الذكاء، تغدو بلا قيمة إذا كان حاملها ذا طبع سقيم أو ملتبس. وهكذا، وبسبب لطختنا العمياء، فإننا نعاني تحت حكم القائد المتردد، والمدير الذي يلاحق كل صغيرة وكبيرة، والشريك المتآمر. وهذا هو مصدر مآسٍ لا حصر لها في التاريخ، إنه نمط حياتنا نحن البشر.

ومهما كلفك الأمر، عليك أن تغير وجهة نظرك؛ فدرِّب نفسك على تجاهل المظهر الذي يُظهره الناس، وتجاهل الأسطورة التي تحيط بهم، واسبر أغوارهم بحثًا عن علامات على طباعهم، ويمكنك أن تجد ذلك في المشكلات التي يبوحون بها من ماضيهم، وفي سمت قراراتهم، وفي كيفية اختيارهم الحلول لمشكلاتهم، وفي كيفية تفويضهم لسلطاتهم وعملهم مع الآخرين؛ وعلامات أخرى لا تعد ولا تحصى. والمرء ذو الطبع السليم كأنه الذهب؛ فهو نادر لكنه نفيس؛ فبإمكانه التكيف، والتعلم، والارتقاء بنفسه. وبما أن نجاحك يعتمد على الناس الذين تعمل معهم، أو تعمل عندهم، فلتجعل طبعهم غرضك الأساسي في ملاحظتك لهم، وبذلك تجنِّبُ نفسك الشقاء الذي ستعيشه إذا اكتشفتَ طبعهم بعد فوات الأوان.

الطبع قدَر.

هرقليتوس

مفاتيح للطبيعة البشرية

على مر آلاف السنين، كنا نؤمن نحن البشر بالقدَر: إنه قوة من نوع ما – من الإله – تدفعنا للتصرف بطريقة معينة، فعند ولادتنا تكون مصائرنا في حياتنا قد تحددت مسبقًا؛ فيقدَّر لنا النجاح أو الإخفاق، إلا أننا اليوم ننظر إلى العالم بصورة مختلفة؛ فبتنا نؤمن بأننا نتحكم إلى حدٍّ كبير بما يحدث لنا؛ أي أننا نصنع مصائرنا بأيدينا. لكننا بين حين وآخر يداخلنا إحساس عابر، يشبه ما كان يحس به أسلافنا ولا شك، فقد تسوء بعض علاقاتنا الشخصية، أو ترتطم حياتنا المهنية بعائق يعرقل مسيرتها؛ وهذه المصاعب تشبه بصورة غريبة شيئًا حدث معنا فيما مضى من حياتنا، أو ترانا ندرك أن طريقتنا في العمل على مشروع ما بحاجة إلى شيء من التحسين؛ فبوسعنا أن نقوم بأعمالنا على نحو أفضل مما نقوم به، ونحاول تغيير طرائقنا، لكننا لا نجد أنفسنا إلا ونحن نقوم بالأعمال نفسها، بالطريقة نفسها بالضبط، ونحصد النتائج نفسها تقريبًا؛ فلعلنا نشعر للحظة بأن قوة في العالم –من نوع ما– تريد بنا السوء، [ربما هي] لعنة ما، تدفعنا إلى أن نعيش الأوضاع نفسها مرة بعد مرة.

ويمكننا أن نلاحظ في كثير من الأحيان هذه الظاهرة بوضوح كبير في تصرفات الآخرين، وبخاصة القريبين منا؛ فعلى سبيل المثال، نرى أصدقاءنا يقعون باستمرار في أسر إنسان لا يناسبهم بالمرة، أو نراهم بلا وعي منهم يُبعدون عنهم الإنسان المناسب لهم، وترانا نجفل من تصرف أحمق لهم؛ من قبيل مشروع استثماري في غير محله، أو خيار لهم في حياتهم المهنية؛ ثم لا يلبثون يكررون تلك الحماقة بعد بضع سنوات، حالما ينسون ما مرُّوا به، أو لعلنا نعرف أحدًا من الناس، يتصرف بالإساءة دائمًا إلى آخر يجدر به ألَّا يسيء إليه، وفي وقت يجدر به ألَّا يسيء إليه فيه؛ فينشئ لنفسه أعداء أينما حل وارتحل، أو ترى أحدهم ينهار في الشدائد، وبالطريقة نفسها دائمًا؛ إلا أنه يلقي باللائمة فيما حدث على الآخرين، أو على حظه العاثر، ونحن نعلم أيضًا بحال المدمنين الذين لا يخرجون من إدمانهم إلا ليعودوا إليه مرة أخرى، أو ليعودوا إلى الإدمان على شيء آخر، ونرى هذه المشكلات عندهم ولا يرونها؛ لأنه ما من أحد يحب أن يظن بأنه يعمل تحت نوع من الإكراه فوق مستوى تحكمه، فتلك فكرة مزعجة للغاية.

ولو كنا صادقين مع أنفسنا، لكان علينا أن نعترف بأن هناك شيئًا من الحقيقة في مفهوم القدَر؛ فنحن ميالون إلى تكرار القرارات نفسها، والطرائق نفسها، في التعامل مع المشكلات التي تواجهنا، فهناك نمط تسير عليه حياتنا؛ يتضح بخاصة في أخطائنا وعثراتنا، إلا أن هناك طريقة مختلفة للنظر إلى هذا المفهوم: فليست الأرواح أو الأرباب من يتحكم بنا؛ بل هو الطبعُ فينا. ويعود أصل كلمة (طبْع [كارَكتر] character)[1]، إلى اليونانية القديمة؛ وهو يشير إلى آلة النقش والأختام، وبذلك فإن الطبع شيءٌ متأصل فينا عميقًا، أو مطبوع داخلنا، يجبرنا على التصرف بطرق معينة، دون وعي منا، وبلا تحكم منا، وبإمكاننا تصوُّر هذا الطبع وكأن فيه ثلاث مكونات أساسية، وكلٌّ منها ترقد فوق الأخرى، لتمنح للطبع عمقه.

وأولى الطبقات تشكُّلًا وأعمقها، تأتينا من مورثاتنا؛ من الطريقة التي رُكِّب بها دماغ كلٍّ منا؛ وهي التي تجعلنا ميالين إلى مزاجات بعينها، وخيارات دون أخرى. ويمكن

---

(1) بعض الدارسين بالعربية يترجمون مصطلح (الطبع character) بكلمة (الطابع)، وآخرون يترجمونه بكلمة (السَّجِيَّة)، لكن هناك من يخطئ فيترجمه بكلمة (الشخصية)؛ فيخلط بينه وبين مصطلح (الشخصية personality)؛ الذي مر معنا في الفصل السابق. [المترجم]

للطبقة الوراثية أن تجعل بعض الناس يميلون إلى الاكتئاب مثلًا. ويمكنها أن تجعل بعضهم يحبون الخَلْوة، وتجعل آخرين يحبون العِشْرة[1]. حتى إنها يمكن أن تدفع بعضهم إلى أن يصبح من أهل الجشع؛ الجشع في لفت الانتباه، أو في الحصول على الامتيازات، أو في الاستحواذ على الممتلكات، وتعتقد المحللة النفسية ميلاني كلاين Melanie Klein، التي درست الأطفال الرضَّع، أن نمط الجشع والطمع عند الأطفال يهيئهم لتكون هذه السجية في طبعهم. وقد تكون هناك عوامل وراثية أخرى أيضًا تدفعنا إلى العدوانية، أو القلق، أو الانفتاح[2].

أما الطبقة الثانية التي تتشكل فوقها فهي آتية من سنواتنا الأولى في الحياة، ومن النوع الخاص من التعلق الذي أنشأناه مع أمهاتنا، ومن يقدمون لنا الرعاية؛ ففي السنوات الثلاث أو الأربع الأولى تكون أدمغتنا مطواعة إلى حدٍّ كبير؛ فنشعر بالعواطف على نحو مركَّز كثيف، فتخُطُّ [في أدمغتنا] آثارًا لذكريات أعمق من كل ما سيمر بنا، وفي هذه المرحلة من حياتنا نكون أشد تأثرًا بالآخرين؛ ويُختَم فينا طابع المرحلة عميقًا في داخلنا.

وقد درس جون بولبي John Bowlby، المحلل النفسي العالم بتطور النوع البشري، درس أنماط التعلق بين الأمهات وأطفالهن، وخلُص إلى أربعة أنماط أساسية؛ هي: الحرية أو الاستقلالية الذاتية، والإهمال، والتناقض، والتشويش، ويأتي طابع الحرية، أو الاستقلالية الذاتية، من الأم التي تعطي طفلها الحرية في استكشاف نفسه، وتحس على الدوام باحتياجاته؛ وهي كذلك تحميه، أما الأم المهملة فهي غالبًا بعيدة عن طفلها، حتى إنها أحيانًا تكون عدائية معه وترفضه، ويُختَم هذا الطفل بطابع الشعور بالهجران،

---

(1) مصطلح (حُبِّ العِشْرة extroversion) يقصد به حب المخالطة والاندماج في المجتمع وفي المحيط الاجتماعي؛ وتترجم بعض المراكز العلمية (حب العِشرة) بلفظ (الانبساط)، ويقابله مصطلح (حب الخَلوة introversion) الذي اشتهرت ترجمته بلفظ (الانطواء). إلا أن لفظي (الانبساط) و(الانطواء) ربما أوحيا بشيء من التحيز؛ لذلك آثرنا الخروج عنهما إلى ما هو أقرب إلى الحياد؛ فليس المراد منهما إلصاق صفة إيجابية أو سلبية بالإنسان. [المترجم]

(2) هنالك خلط عند بعض الدارسين يتصل بمصطلح (الانفتاح openness)؛ الذي يعني حب الفضول، والرغبة في الاكتشاف، والميل إلى كل ما هو جديد وغريب، وتقدير الفن والإبداع؛ فنراهم يطلقون لفظ (الانفتاح) أيضًا على مصطلح (حُبِّ العِشْرة extroversion). [المترجم]

وفكرة أن عليه دائمًا الدفاع عن نفسه، وأما الأم المتناقضة فلا تثبت على موقف في اهتمامها بطفلها؛ فأحيانًا تحفُّ به، وتفرط في العناية به، وأحيانًا تبتعد عنه بسبب مشكلاتها الخاصة أو بسبب أمور تقلقها، ويمكن أن تجعل طفلها يشعر بأن عليه العناية بها؛ وهي التي كان يفترض أن تعتني به، وأما الأم المشوَّشة فهي تبعث إلى طفلها إشارات متضاربة إلى حدٍّ كبير؛ تُظهِر بها الفوضى الداخلية في نفسها، وربما تُظهِر بها صدمات عاطفية قديمة، وهي ترى أن كل ما يفعله طفلها خاطئ؛ ويمكن أن تتطور عند هذا الطفل مشكلات عاطفية خطيرة.

ونجد طبعًا درجاتٍ كثيرة في كل نمط من الأنماط السابقة، ونقاطَ اتصال فيما بينها، لكن في كل الأحوال؛ تنشئ فينا نوعيةُ تعلُّقِنا بأمهاتنا في سنواتنا الأولى ميولًا عميقة في داخلنا؛ وبخاصة في الطريقة التي نستخدم بها علاقاتنا للتعامل مع الضغوط والشدائد التي تواجهنا، أو تلطيفها؛ فعلى سبيل المثال نرى الطفل الذي له أبوان مهملان يميل إلى تجنب أي نوع من الحالات العاطفية السلبية، وينأى بنفسه عن مشاعر الاتكالية، وربما يجد صعوبة في الالتزام بعلاقة [اجتماعية أو عاطفية]، أو لعله بلا وعي منه ينفِّر الناس منه، أما طفل الأم المترددة فسيعاني من قدر كبير من القلق في علاقاته، وسيشعر بعواطف متضاربة كثيرة، وهو دائم التردد مع الناس؛ وهذا الأمر يوجد أنماطًا ملفتة في حياته؛ فنراه يلاحق الناس [مهتمًّا بهم]، ثم يتراجع بلا وعي منه [فلا يعود يكترث بهم].

وبصورة عامة، نرى الناس منذ سنواتهم الأولى في طفولتهم، يُظهِرون درجة معينة من طباعهم؛ من العدائية والعدوانية، والأمان [أو الطمأنينة] والثقة، والقلق واجتناب الناس، والبؤس والتردد. وهاتان الطبقتان عميقتان فينا جدًّا، بحيث إنه ليس لدينا إدراك واعٍ حقيقي بهما، ولا بالسلوك الذي تفرضانه علينا؛ إلا إذا بذلنا جهدًا عظيمًا في تفحصٍ أنفسنا.

وفوق تلكما الطبقتين هناك طبقة ثالثة، تتشكل من عاداتنا وتجاربنا مع تقدمنا في العمر؛ فبناءً على الطبقتين الأوليين ترانا نميل إلى الركون إلى أساليب معينة في مواجهة الضغوط والشدائد، أو في البحث عن السرور والبهجة، أو في معاملة الناس. وتصبح هذه الأساليب عاداتٍ عندنا، تترسخ في شبابنا. وتحدُث تعديلات في الطبيعة الخاصة لطبعنا، تعتمد على الناس الذين نعاملهم -من الأصدقاء، والمعلمين، والمحبين- وعلى

كيفية استجابتهم لنا، لكن بصورة عامة ترسخ هذه الطبقات الثلاث أنماطًا واضحة فينا، فترانا نتخذ قرارات بعينها، ويكون ذلك منقوشًا في أعصاب أدمغتنا. وترانا مكرهين على ما نفعله أو نكرره؛ لأن مساره [في الأعصاب] مزروع فينا، ويغدو الأمر عادةً لنا، ويصاغ طبعنا من آلاف هذه العادات، وتترسخ فينا أُولى هذه العادات قبل أن نعي وجودها.

وهناك كذلك طبقة رابعة، وغالبًا ما تتطور هذه الطبقة في مراحل الطفولة المتأخرة والمراهقة؛ حيث يصبح المرء مدركًا لنقائص طبعه، فيقوم بما في وسعه لإخفائها، وإذا أحس أنه في أعماقه شخص قلق هيَّابٌ [جبان]، فإنه يدرك أن هذه السجيَّة غير مقبولة اجتماعيًّا، فتراه يتعلم تمويهها بمظهره، فيعوضها بمحاولة الظهور بمظهر الإنسان الاجتماعي الودود، أو السعيد خالي البال، أو حتى المستبد المتعجرف، وهذا الأمر يصعِّب علينا كثيرًا تحديدَ طبعه.

ويمكن أن تكون بعض سجايا الطبع إيجابية، وتُظهِر القوة الداخلية، فعلى سبيل المثال نرى بعض الناس ميالين إلى السماحة والانفتاح، أو نراهم يشعرون بشعور الآخرين، أو يتحلون بالجلَد في مواجهة الشدائد، إلا أن خصال القوة والمرونة هذه لا بد لها غالبًا من أن يعيها المرء، ويمارسها، لتصبح عادات فعلية عنده، يمكنه الاعتماد عليها. ومع تقدمنا في العمر، يغلُب أن تضعفنا الحياة، فيغدو من الصعب علينا الاحتفاظ بتشاعرنا (راجع الفصل الثاني). وإذا كنا سمحاء بصورة تلقائية، ومنفتحين مع كل من نلتقيهم فيمكن أن ينتهي الأمر بنا إلى الوقوع في مشكلات كثيرة؛ فالثقة [بالنفس] التي يعوزها الوعي الذاتي وضبط النفس، يمكن أن تتحول إلى هوس العظمة؛ فمن دون الجهد الواعي تميل نقاط القوة هذه إلى الذبول والوهَن، أو تتحول إلى نقاط ضعف، وهذا يعني أن أضعف الأجزاء في طبعنا هي الأجزاء التي تنشأ منها العادات والسلوكيات القهرية؛ لأنها لا تتطلب جهدًا، أو ممارسة، للعناية بها.

ونذكر أخيرًا، أنه قد تتطور عندنا سجايا متضاربة في طبعنا، لعلها تنبثق من الاختلاف بين نزعاتنا الوراثية وتأثيرات الطفولة المبكرة فينا، أو من آبائنا وأمهاتنا الذين غرسوا فينا قيمًا مختلفة، وقد نشعر بالمثالية والمادية معًا، نشعر بهما تتصارعان في داخلنا. إلا أن القاعدة في ذلك واحدة؛ فالطبع المتضارب الذي تطور في السنوات

الأولى من العمر، سيكشف ببساطة عن نمط آخر، تكون فيه قرارات المرء ميالة إلى التردد، أو التأرجح جيئة وذهابًا.

ومهمتك وأنت تدرس الطبيعة البشرية لها شقَّان: أولهما أن عليك أن تدرك طبعك أنت، وتتفحص بأفضل ما يمكنك عناصر من ماضيك، كان لها دور في تشكله، وتتفحص الأنماط السلبية في أكثرها، التي تراها تتكرر في حياتك، ويستحيل عليك التخلص من هذه السجايا التي تؤلف طبعك؛ فهي عميقة جدًّا، إلا أنك بإدراكك لها، يمكن أن تتعلم التخفيف من أنماط سلبية معينة، أو التوقف عنها، وبإمكانك أن تعمل على تحويل الجوانب السلبية والضعيفة في طبعك لتصبح نقاط قوة حقيقية لك، وبإمكانك أن تحاول إيجاد عادات وأنماط حياتية جديدة، تقرنها بالممارسة، فتقوم بصوغ طبعك بصورة فعالة، وتحدد مصيرك المصاحب له. (راجع الفقرة الأخيرة في هذا الفصل لمعرفة المزيد عن ذلك).

والشق الثاني هو أن عليك أن تطور مهارتك في قراءة طبع الناس الذين تعاملهم؛ ولتقوم بذلك لا بد لك من أن ترى في الطبع قيمة أساسيةً؛ في اختيارك الشخص الذي ستعمل عنده، أو معه، أو اختيارك شريك حياتك؛ وهذا يعني أن تعطي الطبع قيمة أكبر من جاذبية المرء، أو ذكائه، أو سمعته، وتعَدُّ قدرتك على مراقبة طباع الناس -مما تراه في تصرفاتهم وسلوكياتهم- مهارة اجتماعية في غاية الأهمية، فبإمكانها مساعدتك في الابتعاد تمامًا عن صنوف القرارات التي توجد لك سنوات من الشقاء عند اختيارك قائدًا غير كفء، أو شريكًا غامضًا، أو مساعدًا ماكرًا، أو زوجة [أو زوجًا] تحوِّل حياتك إلى سجن، إلا أنها مهارة لا بد لك من أن تطورها بوعي؛ لأننا نحن البشر بصورة عامة نصدر أحكامًا طائشة في تقييمنا للناس.

والمصدر العام لهذا الطيش في إصدار الأحكام هو ميلنا إلى بناء أحكامنا [على الناس] على ما هو ظاهر منهم بجلاء، لكن -وعلى نحو ما أشرنا إليه سابقًا- الغالب في الناس أنهم يحاولون إخفاء مواطن ضعفهم، بإظهارها كأنها أمور إيجابية، فنراهم مُترَعين بالثقة بالنفس، ولا نلبث أن نكتشف بعد ذلك أنهم في واقع الأمر من أصحاب الغرور والغطرسة، ولا قدرة لديهم على الاستماع، أو نرى منهم الصراحة والصدق، لكننا بمرور الزمن ندرك أنهم في حقيقة الحال من أهل الفظاظة وغلظة القلب، ولا قدرة لهم

على التبصر في مشاعر الآخرين، أو يبدون لنا من أهل الحصافة والرصانة، لكننا بعد حينٍ نكتشف أنهم فعليًّا هيَّابون جبناء في قرارة أنفسهم، يخشون أقل ملاحظات الانتقاد [لأفكارهم وتصرفاتهم]. ويمكن للناس أن يكونوا بارعين في إنشاء هذه الخدع البصرية، وننخدع نحن بهم، وعلى نحو مشابه نرى الناس يأسروننا، ويمتدحوننا، فتعمينا رغبتنا في محبتهم، وتخور قدرتنا عن النظر عميقًا فيهم لرؤية عيوب طباعهم.

ويتصل بهذا الأمر، أننا عندما ننظر إلى الناس فالغالب أن ما نراه فعلًا سمعتهم، والأسطورة التي تحيط بهم، والمنصب الذي يشغلونه؛ ولا نرى الفرد [بذاته] فيهم؛ فترانا نظن أن من حالفه النجاح لا بد أن يكون بطبيعته إنسانًا سمحًا، وذكيًّا، وطيبًا، وأنه يستحق كل ما ناله؛ إلا أن الناجحين لهم صور شتى، فترى بعضهم يجيد استغلال الآخرين للوصول إلى حيث وصل، مخفيًا عدم جدارته بما وصل إليه، وترى بعضهم يلوذ بمحض المكر والخديعة؛ فللناجحين عيوب كثيرة؛ ككثرتها عند غيرهم تمامًا، كذلك يحدونا الاعتقاد بأنه إذا اعتنق امرؤٌ من الناس دينًا معينًا، أو اتبع معتقَدًا سياسيًّا ما، أو التزم بقوانين أخلاقية محددة، فإنه لا بد أن يكون متوافقًا [في نفسه] مع ذلك؛ إلا أن الناس يجلبون طباعهم معهم إلى المنصب الذي يشغلونه، أو الدين الذين يمارسونه [ولا يتمثلون طباعًا جديدة]، فقد يكون المرء تقدميًّا تحرريًّا، أو متدينًا عطوفًا، لكن صدره يخفي طاغية مستبدًّا.

وهكذا فإن الخطوة الأولى في دراستك لطباع الناس، هي أن تدرك حقيقة هذه الخدع والمظاهر، وتدرب نفسك على النظر إلى ما وراءها، ولا بد لك من أن تتمعن في الناس بحثًا عن علامات على طباعهم، ولا تلتفت إلى المظهر الذي يقدمونه لك، ولا إلى المنصب الذي يشغلونه، فإذا ترسخ هذا في عقلك، فبإمكانك حينئذ أن تعمل على جملة من المكونات الأساسية لهذه المهارة؛ فتميز علامات معينة يصدرها الناس في أوضاع معينة، وتكشف بوضوح عن طباعهم؛ وتفهم بعض التصنيفات العامة التي يندرج فيها الناس (مثال ذلك: الطبع السليم مقابل الطبع السقيم)، وتدرك أخيرًا أنماطًا معينة من الطباع غالبًا ما تكون أكثرها سمًّا، ولا بد لك من اتقائها؛ إن أمكنك ذلك.

علامات الطباع

إن المؤشر الأهم على طباع الناس يظهر من تصرفاتهم بمرور الزمن؛ فبغض النظر عما يقوله الناس عن الدروس التي تعلموها [من ماضيهم] (راجع ما ذكرناه من سيرة هوارد هيوز)، وما يقولونه بأنهم تغيروا بمضي السنين، فإنك ستلاحظ حتمًا التصرفات والقرارات نفسها، تتكرر في مسيرة حياتهم، وهم يكشفون لك طبعهم بهذه القرارات؛ وعليك أن تلاحظ أي صورة من صور الصمت في سلوكياتهم؛ مثل الاختفاء في مواجهة الشدائد والملمَّات، والتقاعس عن إنجاز جزء مهم من العمل، والتحول فجأة إلى وضعية القتال عند ظهور من يتحداهم؛ أو على النقيض من ذلك: الارتقاء المفاجئ إلى مستوى الحدث عندما يقلَّدون المسؤولية؛ فإذا استقر هذا في ذهنك، فقم بشيء من البحث في ماضيهم، وانظر في تصرفات أخرى لاحظتها تأتي في هذا الإطار، عن طريق استذكارك لها، وانتبه مليًّا إلى ما يفعلونه في الوقت الحاضر، ولا تنظر إلى تصرفاتهم كأنها وقائع معزولة عن غيرها، بل انظر إليها بأنها نمط قسري يسيرون فيه، فإذا فاتك ذلك النمط، فتلك غلطتك.

ولا بد لك أن تتذكر دائمًا الأمر الرئيس الملازم لهذا القانون [من قوانين الطبيعة البشرية]: وهو أن الناس لا يقومون بتاتًا بأمرٍ ما مرةً واحدة فقط، وربما يحاولون أن يجدوا لأنفسهم العذر، أو يقولون بأن عقلهم ضاع منهم في تلك اللحظات [التي أخطؤوا فيها]، إلا أن بوسعك أن تكون على يقين من أنهم سيكررون أي حماقة ارتكبوها في مناسبات أخرى، تفرضها عليهم طباعهم وعاداتهم، والحق أنهم غالبًا ما يكررون تصرفاتهم عندما تقف تلك المناسبات في وجه مصالحهم الذاتية، فتظهَر الطبيعة القاهرة لنقاط الضعف فيهم.

ونذكر أن كاسيوس سيفروس كان محاميًا خطيبًا، ازدهرت أيامه في عصر أغسطس إمبراطور روما القديمة، وكانت خطاباته الحماسية هي التي لفتت الأنظار إليه في أول أمره، فكان يهاجم فيها الطبقات الراقية من شعب روما؛ بسبب حياة الترف والبذخ التي يعيشونها، وصار له أتباع ومريدون، وكان أسلوبه [الخطابي] منمقًا، لكنَّ فيه كثيرًا من الدعابة التي أمتعت جمهوره، وشجعه الاهتمام الذي لقيه من الناس على البدء في تحقير موظفي الدولة، وكانت حدة هجومه عليهم تزيد يومًا بعد يوم، فأنذرته سلطات روما،

وأمرته بالتوقف [عن ذلك الخطاب]، وخمدت نار بدعته، وتناقص عدد جمهوره؛ إلا أن ذلك زاده ضراوة وشدة في خطاباته.

وفي نهاية المطاف، بلغ السيل الزُّبى؛ ففي السنة السابعة للميلاد أمرت السلطات بإحراق كتبه، ونفته إلى جزيرة كريت، لكنه عاد هناك يثير استياء سلطات روما، فقد واصل حملته البغيضة في جزيرة كريت، وصار يرسل نسخًا من آخر خطبه اللاذعة إلى روما، فأنذرته سلطات روما مرة أخرى، لكنه لم يتجاهل إنذارهم وحسب؛ بل أخذ أيضًا يلقي الخطب التي تتناول المسؤولين المحليين في كريت، وتسيء إليهم؛ فطالبوا بإعدامه. وفي سنة 24 للميلاد، اتخذ مجلس الشيوخ الروماني قرارًا حكيمًا بنفيه إلى جزيرة سريفوس الصخرية، غير المأهولة، في وسط بحر إيجة، وقضى هناك السنوات الثماني الأخيرة من حياته. ولنا أن نتخيله مستمرًّا في حبك المزيد من خطاباته التحقيرية التي لن يسمعها أحد.

ويصعب علينا الاعتقاد بأن الناس لا يمكنهم التحكم بميولهم المدمرة للذات، فنرغب في منحهم شبهةً لمصلحتهم، مثلما فعل الرومان [مع سيفروس]. إلا أن علينا أن نتذكر ما جاء من كلمات حكيمة في الكتاب المقدس: «الأحمق الذي يكرر حماقته، كالكلب الذي يعود إلى قيئه» [سِفر الأمثال 26: 11].

وبوسعك أن ترى علامات جلية لطباع الناس، في كيفية تعاملهم مع شؤون الحياة اليومية، فإذا كانوا يتأخرون في أداء واجبات سهلة، فاعلم بأنهم سيتأخرون في المشروعات الصعبة. وإذا كانوا يغضبون من عوائق صغيرة تعترضهم فالراجح أنهم سينهارون عندما تواجههم العوائق الكبيرة، وإذا كانوا يهملون الأمور البسيطة، ولا ينتبهون إلى دقائق الأمور، فسيكونون كذلك في المهم منها، وانظر في كيفية معاملتهم لموظفيهم في أوساط الحياة اليومية، ولاحظ أي تناقض بين المظهر الذي يقدمونه، وموقفهم تجاه مرؤوسيهم.

وفي سنة 1969 ، قدِم «جِب ماغرودر Jeb Magruder» إلى مدينة سان كليمنتي [في ولاية كالفورنيا] لإجراء مقابلة لتوظيفه في عهد إدارة الرئيس الأمريكي نيكسون، وكان الشخص الذي يجري المقابلة معه هو بوب هالديمان كبير موظفي البيت الأبيض،

وكان هالديمان جديًّا غاية الجدية، ومخلصًا غاية الإخلاص لنيكسون، وأبهر ماغرودر باستقامته، وفطنته، وذكائه. لكنهما بعد خروجهما من المقابلة لركوب عربة سيارة صغيرة مكشوفة، للقيام بجولة في المدينة، أصبح هالديمان فجأة شديد الغضب؛ فلم تكن ثمة عربة تنتظرهما، وعمد إلى توبيخ المسؤولين عن العربات، وكان أسلوبه مهينًا وقاسيًا، لقد كان سلوكًا هستيريًّا [هرِعًا] تقريبًا. وكان الحري بماغرودر أن يرى في تلك الواقعة علامة على أن هالديمان لم يكن بالصورة التي ظهر بها، فقد كانت عنده مشكلات في [حب] السيطرة، ونزعة فاسدة؛ لكن ماغرودر كان مأسورًا بهالة السلطة في سان كليمنتي، وكان يريد تلك الوظيفة، فاختار أن يتجاهل ما رآه؛ وهو ما ندم عليه لاحقًا [حيث دخل السجن في أعقاب فضيحة ووترغيت].

فالغالب على الناس في حياتهم اليومية، إخفاء عيوب طباعهم إخفاءً جيدًا؛ لكن في أوقات الشدة والأزمات تغدو تلك العيوب واضحة كل الوضوح؛ فالإنسان تحت الضغط، يفقد ما عنده من ضبط طبيعي للنفس، ويكشف عن مخاوفه على سمعته، وخشيته من الإخفاق في عمله، وانعدام جلَده ومتانة جوهره، لكننا من جهة أخرى، نرى أناسًا يرتقون إلى مستوى الحدث، فيكشفون عن قوتهم إذا واجهتهم الملمَّات، وليس من سبيل لمعرفة قوة الإنسان من ضعفه إلا أن يقع في شدة؛ فعليك أن تولي اهتمامًا كبيرًا [لما يصدر عن أولئك من إشارات] في تلك اللحظات.

وعلى نحو مشابه، فإن كيفية تعامل الناس مع السلطة والمسؤولية تنبئك بالكثير عنهم، وقد قال [الرئيس الأمريكي] لينكولن ذات يوم: «إذا أردت اختبار طبع امرئ من الناس، فأعطه السلطة»؛ فالناس في طريقهم في السعي إلى السلطة يميل أحدهم إلى القيام بدور المتودِّد المُداهِن، ومن يبدو بأنه يحترم رغبات الآخرين، وبأنه يتبع المسار السياسي [لأصحاب السلطة]، ويقوم بأي شيء في سبيل ذلك مهما كان. فإذا وصل إلى القمة، تقلُّ الضوابط عليه، فتنكشف غالبًا خصائصُ منه، لم يلاحظها أحد من قبل، وبعض الناس يبقون مخلصين للقيم التي كانوا عليها قبل تقلدهم للمنصب الرفيع؛ فيبقون على احترامهم للآخرين وإحساسهم بمشاعرهم، لكن في الناحية الأخرى، نرى الأكثرية الغالبة من أولئك [الواصلين إلى السلطة] يشعرون فجأة بأن لهم الحق في معاملة الآخرين بصورة مختلفة بعد أن حازوا مقاليد السلطة.

وكان هذا ما حدث مع ليندون جونسون Lyndon Johnson، حالما حصل على منصب نال به ذروة الأمان في مجلس الشيوخ، حيث كان زعيم الأغلبية في مجلس الشيوخ، فبعد أن تعب من السنوات التي أنفقها وهو يقوم بدور المتودِّد المُداهِن البارع، ذاق الآن طعم السلطة الذي يجعله يزعج الآخرين أو يهينهم ممن اعترضوا طريقه في الماضي، وبات بمقدوره الآن الاعتراض على أحدهم من أعضاء مجلس الشيوخ، وإثبات وجهة النظر التي تسانده وحسب، أو بإمكانه الاعتراض ومغادرة القاعة إذا كان أحد أعضاء مجلس الشيوخ من الذين لا يحبهم يلقي خطابًا مهمًّا، جاعلًا آخرين من مجلس الشيوخ يتبعونه.

وبصورة عامة، ستجد دائمًا علامات لسجايا الطبع هذه، في ماضي هؤلاء الناس، إذا نظرت بإمعان جيد فيه (فترى أن جونسون قد ظهرت منه علامات بغيضة من هذا القبيل في السنوات الأولى من حياته المهنية)، إلا أن الأهم من ذلك، هو أن عليك أن تلاحظ ما يكشفه الناس إذا ما أصبحت السلطة في أيديهم، فكثيرًا ما نعتقد أن السلطة تغير الناس، والحق أنها تكشف المزيد عنهم لا أكثر.

وخيار المرء في اختيار زوجته (وخيارها في اختيار زوجها) ينبئنا بالكثير عنه (وعنها)، فبعض الناس يبحث عن زوجة يمكنه أن يهيمن عليها، ويتحكم بها، ولعلها تكون أصغر منه سنًّا، وأقل ذكاء أو نجاحًا، وبعضهم يختار زوجة يمكنه إنقاذها من وضع سيئ، فيقوم بدور المخلِّص لها؛ وهي صورة أخرى من صور التحكم، وآخرون يبحث أحدهم عن زوجة تكون له بمنزلة الأم (أو تبحث المرأة عن زوج يكون لها أبًا)؛ يريد منها، أو تريد منه، الغنج والدلال؛ ونادرًا ما تكون هذه الخيارات خيارات فكرية؛ بل هي تكشف السنوات المبكرة من حياتهم، وأنماط التعلق بالأبوين، وقد تفاجئك هذه الخيارات؛ كأن يختار أحدهم زوجة له تبدو مختلفة عنه كل الاختلاف، وغير متوافقة معه في الظاهر؛ لكن هناك دومًا علة خفية في هذه الاختيارات؛ فعلى سبيل المثال: قد يكون أحدهم يعاني خوفًا شديدًا من الهجران ممن يحبه؛ ويكشف ذلك عن قلق ينتابه منذ مهد الطفولة؛ فنراه يختار زوجة تكون بصورة ملفتة أقل منه في المظهر أو الذكاء؛ لعلمه بأنها ستتشبث به مهما كان حاله (وكذلك هو حال اختيار الزوجة لزوجها على تلك الصفة).

وهناك مجال آخر عليك أن تتفحصه: إنه كيفية تصرف الناس في الأوقات التي يكونون فيها بعيدين عن أعمالهم؛ فقد يكشفون في أوقات اللعب أو الرياضة عن طبيعة

تنافسية لا يمكنهم إخمادها؛ فلديهم خوف من أن يُغلَبوا في أي شيء، حتى في قيادة السيارة، ويرون أنه لا بد لهم من أن يكونوا في المقدمة، ويمكن توجيه ذلك لينفعهم في أعمالهم، لكن في أوقات الفراغ يكشف ذلك عن طبقات عميقة من انعدام الاستقرار؛ فانظر إلى ما يحدث عند خسارتهم في اللعب، فهل هم باقون على لباقتهم إذا خسروا؟ وستنبئك إيماءات أجسادهم الكثير عن ذلك المظهر، وهل تراهم يحاولون أي شيء للتحايل على القوانين [في اللعبة]، أو إخضاعها لرغباتهم؟ وهل يتطلعون [في أوقات اللعب] إلى الخروج من جو العمل والاسترخاء، أم أنهم يريدون تأكيد أنفسهم حتى في هذه الأوقات؟!

ويمكننا تقسيم الناس بصورة عامة إلى محبين للعشرة ومحبين للخلوة؛ ولذلك دور كبير في الطبع الذي يتطور عندهم، فمحبو العِشرة تتحكم بهم إلى حدٍّ كبير معايير خارجية، والسؤال المهيمن عليهم هو: «كيف يفكر الآخرون بي؟»، وهم ميالون إلى محبة ما يحبه الآخرون، وآراؤهم تحددها غالبًا المجموعات التي ينتمون إليها، وهم منفتحون تلقاء الاقتراحات والأفكار الجديدة؛ لكن ذلك إنما يحدث إذا كانت تلك الأفكار لها شعبيتها في ثقافتهم، أو كانت تؤكدها سلطةٌ معينة يحترمونها، فمحبو العشرة يقدِّرون الأمور الخارجية من الملابس الجيدة، إلى الولائم الكبيرة، إلى الاستمتاع حقيقةً مع الآخرين، وهم يبحثون عن أحاسيس جديدة وبديعة، ولديهم حدس بالتوجهات [العامة الحديثة]، ولا يرتاحون وحسب إلى الضجيج والصخب، بل إنهم ينشطون أيضًا في البحث عنهما، وإذا كانوا من أصحاب الجرأة فإنك تجدهم يعشقون المغامرات الرياضية، وإذا لم يكونوا منهم فتراهم يعشقون وسائل الراحة. وفي أي مناسبة تراهم تواقين إلى إثارة الآخرين ولفت انتباههم.

أما محبو الخلوة، فهم يتمتعون بقدر أكبر من الحساسية، وترهقهم بسرعة الأنشطة الخارجية الكثيرة؛ فهم يحبون الاحتفاظ بطاقتهم، لتمضية الوقت مختلِين بأنفسهم، أو مختلين بصديق أو صديقين من المقربين. وعلى نقيض محبي العشرة، الذين تبهرهم الحقائق والإحصائيات في حد ذاتها، ترى محبي الخلوة مهتمين بآرائهم ومشاعرهم الخاصة، ويعشقون وضع النظريات، واستنتاج أفكارهم الخاصة بهم، وإذا ما خرجوا بشيء منها فهم لا يحبون الترويج له؛ بل يرون في ذلك عملًا مقيتًا، فما يصنعونه [من

أفكار وغيرها] لا بد له أن يدعو لنفسه بنفسه. ويحبون أن يُبقوا جزءًا من حياتهم بعيدًا عن الآخرين، وأن يكون عندهم أسرارهم، ولا تأتي آراؤهم من أفكار الآخرين، ولا من أي سلطة كانت، بل هي نابعة من معاييرهم الداخلية، أو على الأقل فإن ذلك هو ما يعتقدونه، وكلما كبر الحشد الذي هم فيه زاد إحساسهم بالضياع فيه والوحدة، ويمكن أن يبدوا مرتبكين ومنزعجين من لفت الانتباه إليهم، ويسيئوا الظن به. كذلك فإنهم يميلون إلى التشاؤم والقلق أكثر من سواد محبي العشرة، وتظهر جرأتهم في الأفكار البديعة التي يخرجون بها من ابتكارهم الخاص.

ولعلك تلاحظ ميولًا في الاتجاهين عند الآخرين، أو في نفسك، إلا أن الناس بصورة عامة ينزعون إلى اتجاه واحد منهما، ومن المهم لك أن تقيس ذلك في الآخرين؛ وذلك لسبب بسيط؛ ففي الحالة الطبيعية لا يفهم محبو الخلوة محبي العشرة، ولا محبو العشرة يفهمون محبي الخلوة؛ فالمُعاشِر يرى أن المُختَلي لا يعرف إلى المرح سبيلًا، عنيدٌ يركب رأسه على الدوام، حتى إنه جافٍ غير اجتماعي، أما المختلي فيرى المعاشر إنسانًا سطحيًّا، سريع التقلب، يبالغ في اهتمامه بما يفكر به الناس.

ويعود انخراط المرء في أحد الفريقين -على العموم- إلى أسباب وراثية، وهو ما يجعله يرى الأمر الواحد من زاوية مختلفة كل الاختلاف عن نظيره في الفريق الآخر، فإذا أدركت أنك إنما تعامل شخصًا من الفريق الآخر، غير الذي تنتمي أنت إليه فلا بد لك من أن تعيد تقييم طبعه، ولا تفرض خياراتك عليه، كذلك يمكن للمختلي والمعاشر أن يعملا معًا أحيانًا بصورة جيدة؛ وبخاصة إذا كان فيهما خليط من خصال الاتجاهين، ويكمل أحدهما الآخر؛ إلا أن الغالب أنهما لا يتفقان، ويميل كلٌّ منهما باستمرار إلى إساءة فهم الآخر، ولا تنس أنك ستجد عمومًا أن محبي العشرة أكثر عددًا من محبي الخلوة في هذا العالم.

وأخيرًا، فإنه من المهم لك أن تقيس السلامة النسبية لطباع الناس، وانظر إليها على النحو الآتي: تأتي سلامة الطبع من أعماق جوهر الإنسان، وقد تنبع من خليط من عوامل معينة من المورِّثات، وأمان الأبوين، والموجهِين الجيدين في مسيرة الحياة، والتحسن المستمر (راجع الفقرة الأخيرة في هذا الفصل)، ومهما كان السبب فإن سلامة الطبع ليست أمرًا يظهر خارج النفس بصورة صاخبة أو سافرة؛ بل هي تتجلى في المرونة

والقدرة على التكيف بالمجمل، والطبع السليم خصلة يمكن لها التمدد، كحال القطعة المعدنية الجيدة؛ فبإمكانها الانثناء إلا أنها تحافظ على شكلها الإجمالي ولا تنكسر أبدًا.

وتنبثق سلامة الطبع من الشعور بالأمان الشخصي والقيمة الذاتية، فهذا الشعور يمكِّن الإنسان من تقبُّل الانتقاد، والتعلم من تجاربه، وهذا يعني أنه لا يستسلم بسهولة؛ لأنه يريد أن يتعلم كيف يصل إلى الأفضل. وسليم الطبع إنسان مثابر بجد. كذلك هو منفتح على الأفكار والأساليب الجديدة لإنجاز الأعمال؛ دون تخليه عن المبادئ التي يعتنقها. ويمكنه في الشدائد أن يبقى حاضر الذهن. ويمكنه التعامل مع الفوضى والأمور المفاجئة دون أن يستسلم للجزع، وهو إنسان صادق الوعد، ويتحلى بالصبر، ويمكنه تنظيم أمور كثيرة؛ وهو يتم ما بدأه، وهو ليس دائم القلق بشأن وضعه، وبإمكانه أيضًا أن يدرج مصلحته الشخصية في مصلحة الجماعة، لعلمه بأن ما ينجح مع الجماعة سينتهي به المطاف إلى تحسين حياته وجعلها حياة سهلة.

أما سقيم الطبع فهو يبدأ من الاتجاه المعاكس، فما أسهل أن تقهره الظروف، فيصبح من الصعب الاعتماد عليه، وتراه يراوغ ويتهرب، وأسوأ ما فيه أنه لا يمكن أن يتعلم [العبر من الآخرين]؛ لأن التعلم منهم يلمح إلى انتقاد لنفسه؛ وهذا يعني أنك في تعاملك معه تكون كمن يضرب الحائط [برأسه] دائمًا، وقد يبدو لك بأنه يستمع إلى توجيهاتك، إلا أنه سيعود إلى ما يظنه الأفضل بكل بساطة.

وفينا جميعًا خليط من الخصال السليمة والسقيمة، إلا أن بعض الناس ييمم شطر أحد الاتجاهين بكل وضوح، فعليك أن تعمل قدر استطاعتك مع أصحاب الطبع السليم، وتصاحبهم؛ وتتجنب أصحاب الطبع السقيم. وكانت هذه هي القاعدة التي سار عليها وارن بافت Warren Buffett [الملياردير الأمريكي الكبير] في قراراته الاستثمارية؛ فكان ينظر إلى ما هو أبعد من الإحصائيات فيما يتعلق بالمديرين الذين سيتعامل معهم، وكان يريد أكثر ما يريد قياس مرونتهم، وحُسْن الاعتماد عليهم، وقدرتهم على الاعتماد على أنفسهم. فلو أننا استخدمنا هذه المقاييس في توظيف من نستخدمهم من العمال، أو في عقد شراكاتنا [في الحياة الزوجية أو في التجارة]، أو حتى في اختيارنا السياسيين الذين سنسير في ركبهم؛ لكان خيرًا لنا وأقوَم.

ومع أننا في علاقاتنا العاطفية نجد حتمًا عوامل أخرى تتحكم باختياراتنا، إلا أنه لا بد لنا من أخذ سلامة الطبع في الحسبان، وهذا هو السبب الأكبر الذي جعل فرانكلين روزفلت [الرئيس الأمريكي في أكثر سنوات الثلاثينيات والأربعينيات من القرن الماضي] يختار (إيلانور Eleanor) زوجة له؛ فبما أنه كان شابًّا غنيًّا وسيمًا فقد كان بوسعه اختيار أخريات من الشابات الأكثر جمالًا منها، إلا أنه أعجب باستعدادها لتقبل التجارب الجديدة [في الحياة]، وأسَره ثبات عزيمتها، ومن نظرته البعيدة إلى المستقبل استطاع أن يرى في قيمة طبعها ما هو أهم من أي شيء آخر. وانتهى الأمر إلى أن كان ذلك خيارًا حكيمًا جدًّا منه.

وعند قياسك سلامة الطبع وسقمه انظر في كيفية تعامل الناس مع أوقات الشدة والمسؤولية، وانظر في الأنماط التي ينتهجونها؛ فما الذي أتمُّوه أو أنجزوه فعلًا؟ وبوسعك أيضًا أن تختبرهم. فعلى سبيل المثال: الدعابة اللطيفة التي تتناولهم يمكن أن تكشف لك الكثير، فهل تجد استجابتهم لها استجابة سمحة، أم أنه ليس من السهل أن تلمس مخاوفهم، أم أن أعينهم تبرق استياءً منها، أو حتى غضبًا منها؟ ولتقيس جدارتهم بالعمل في فريق عمل زوِّدهم بمعلومات إستراتيجية، أو شاطرهم بعض الشائعات؛ فهل تراهم يسارعون إلى إعطاء هذه المعلومات إلى آخرين غيرهم؟ وهل يسارعون إلى أخذ فكرة من أفكارك فيجعلونها في قالب لتبدو كأنها من بنات أفكارهم هم؟ كذلك قم بانتقادهم بصورة مباشرة، وانظر هل يأخذون انتقادك لهم على محمل الجد، ويحاولون التعلم من أخطائهم وتطوير أنفسهم، أم تبدو عليهم علامات استياء واضحة، وأسند إليهم مهمة بلا مدة محددة لإنجازها، تعطيهم فيها توجيهات أقل من المعتاد، وتراقب كيف ينظمون أفكارهم ووقتهم. وقم بتحديهم بمهمة صعبة أو بطريقة مبتدعة لإنجاز شيء ما، وانظر في استجاباتهم، وانظر في كيفية تعاملهم مع القلق.

وتذكَّر أن سقيم الطبع سيبطِل جميع الخصال الجيدة التي ربما يملكها؛ فعلى سبيل المثال ترى المرء شديد الذكاء سقيم الطبع يمكن أن يأتيك بأفكار جيدة، ويمكن أن يتقن عمله أيضًا، إلا أنه ينهار في وقت الشدة، أو لا يتقبل الانتقاد بصدر رحب، أو أنه يشغل باله بمخططاته الخاصة في المقام الأول، أو قد يدفع تكبره وإزعاجه الآخرين إلى استقالة مَن حوله، فيضر بالبيئة العامة [للعمل]. أضف إلى ذلك أن هناك تكاليف

مستترة في العمل مع هؤلاء، أو توظيفهم. أما من كان أقل جاذبية وذكاء لكنه صاحب طبع سليم، فسيثبت لك على المدى الطويل أنه جدير بالثقة والاعتماد عليه، وأكثر إنتاجية [من سابقه الذكي سقيم الطبع]، وسترى أن الناس الذين يتمتعون بسلامة الطبع حقيقةً نادرون كنُدرة الذهب، وإذا وجدتهم فكأنك اكتشفت كنزًا ثمينًا حتمًا.

الأصناف السامة من الناس

على الرغم من أن طبع كل إنسان يختلف عن الآخر اختلاف بصمات الأصابع، إلا أنه يمكننا أن نلاحظ عبر التاريخ أصنافًا معينة من الناس لا تفتأ تتكرر؛ ويمكن أن يكون التعامل معها شديد الضرر، وبخلاف الشخصيات واضحة الشر أو الخداع التي يمكنك أن تكشفها من مسافة بعيدة، فإن هذه الأصناف يصعب كشفها. فكثيرًا ما يغرونك بمظهر يبرزون فيه نقاط ضعفهم كأنها نقاط إيجابية، ولن تتسنى لك رؤية طبيعتهم السامة المتوارية خلف مظهرهم إلا بمرور الوقت، وغالبًا بعد أن يكون قد فات الأوان، وأفضل دفاع لك في مواجهتهم هو أن تكون مسلحًا بمعرفة هذه الأصناف، وتلاحظ علاماتها في وقت مبكر، ولا تنخرط معهم، أو فارقهم بأسرع ما يمكنك.

المغالي في توخي الكمال: يغريك بالدخول في فَلَكه جِدُّه في العمل، وتفانيه في أن يكون منتجه على أفضل حال، وينفق في عمله ساعات أطول مما ينفقه الكسول في عمله، وقد ينفجر بالصياح في الآخرين ممن هم دونه؛ لا لأنهم لا يقومون بالعمل على الوجه المطلوب؛ بل لأنه يريد المحافظة على أعلى المعايير في العمل؛ وينبغي أن يكون ذلك أمرًا جيدًا. لكنك إذا كنت عاثر الحظ، فوافقت على العمل مع هذا الصنف من الناس، أو العمل عنده، فستكتشف حقيقته رويدًا رويدًا، فلا يمكن لأحدهم تفويض الآخرين بالمهمات؛ بل يريد هو الإشرافَ على كل شيء، والأمر لا يتعلق بالمعايير العليا والإخلاص للجماعة، بقدر ما يتعلق بالسلطة والتحكم بالآخرين.

فهؤلاء المغالون في توخي الكمال، غالبًا ما تكون لديهم مشكلات في الاعتماد على الآخرين، نابعة من بيئتهم العائلية، كحال هوارد هيوز [الذي مر بنا آنفًا]، وأي شعور يداخلهم بأنه قد يكون عليهم الاعتماد في شيء ما على شخص آخر يفتح فيهم جروحًا غائرة ومخاوف بعيدة، فلا يمكنهم الوثوق بأحد، وإذا أدار أحدهم [من أصحاب الإدارة]

ظهره فإنه يتصور أن الآخرين يركنون إلى التكاسل والتراخي، وحاجته القهرية إلى إدارة دقائق الأمور تجعل الناس من حوله يشعرون بالامتعاض، ويقاومونه خفية؛ وهو بالضبط ما كان يخشاه أشد الخشية، وستلاحظ أن المجموعة التي يقودها أحدهم غير منظمة تنظيمًا جيدًا؛ لأن كل شيء لا بد له من أن يسير بتوجيهه، ويؤدي ذلك إلى الفوضى والاقتتال الداخلي، حيث يتناحر المتوددون للتقرب من الملك الذي يتحكم بكل شيء، وغالبًا ما يعاني المغالون في توخي الكمال مشكلات صحية؛ لأنهم يجهدون أنفسهم في العمل أعظم الإجهاد؛ وهم يحبون لوم الآخرين على كل شيء يسير على نحو خاطئ؛ فلا يرون أحدًا يعمل بجدٍّ كافٍ، ولديهم أنماط من النجاح المبدئي؛ يتبعها الإنهاك، والإخفاق الذريع، وخير لك أن تلاحظ هذا الصنف من الناس قبل الوقوع في شَرَكهم؛ على أي مستوًى كان، فهم لا يرضيهم أي شيء تقوم به، وسيقضون عليك شيئًا فشيئًا بمخاوفهم، وتعسفهم، ورغبتهم في التحكم.

المتمرد العاتي: يبدو لأول وهلة على جانب عظيم من الإثارة؛ فهو يكره السلطة، ويحب المضطهدين، وجميعنا تقريبًا ننجذب سرًّا إلى ذلك الموقف؛ فهو موقفٌ يحرك [إحساس] المراهقة فينا، في الرغبة في الاعتراض على معلمينا، ولا يقر هؤلاء المتمردون بالقوانين، ولا يتعظون بسوابق الأحداث. ويرون أن الامتثال للتقاليد والأعراف إنما هو من شيم أصحاب الضعف والبلادة من الناس، وغالبًا ما تجد عند المتمرد العاتي روح الدعابة اللاذعة التي قد تنقلب ضدك، إلا أنها جزء من صدق نفسه في رغبته في التقليل من شأن كل الناس؛ أو هذا ما تظنه فيه؛ لكن إذا صادف أنك صاحبته بصورة لصيقة فستعرف أن ذلك أمر لا يمكنه التحكم فيه؛ فترى أنه لزامٌ عليه الشعور بالتفوق، لا التحلي بخصال أخلاقية سامية.

ولعله في طفولته كان يخيب آماله أحد أبويه، أو من له شخصية الأب. فأصبح لا يثق بجميع من يتقلدون مفاتيح السلطة، ويكرَههم، وفي نهاية الأمر، تراه لا يقبل بأي انتقاد له؛ لأن مجرد توجيه الانتقاد تفوح منه رائحة [صاحب] السلطة، فلا يمكن أبدًا إبلاغه بما عليه فعله. وكل شيء [عنده] يجب أن يكون خاضعًا لشروطه، وإذا اعترضت سبيله بطريقة أو بأخرى، فسيصوِّرك طاغيةً عاتيًا، فتكون هدفًا لدعاباته القاسية، وتراهم يكسبون اهتمام الناس بموقفهم المتمرد هذا، وسرعان ما يصبحون مدمنين

على الحصول على اهتمام الآخرين بهم، والمحصلة أن أمرهم يتعلق بالسلطة وحدها؛ فينبغي ألا يكون هناك من يفُوقهم [سلطةً]؛ ومن يتجرأ [على الارتفاع فوقهم] سيدفع الثمن. وانظر في ماضيهم فستجد أحدهم يميل إلى الافتراق عن الناس على نحو سيئ للغاية، ويزداد الأمر سوءًا بما يوجهونه من إهانات للآخرين، فلا تغوينَّك روح الإثارة في موقفهم المتمرد، فهذا الصنف من الناس حبيس في [مشاعر] المراهقة إلى الأبد، ومحاولتك العمل معهم ستكون أشبه في نتيجتها بمحاولتك مجادلة مراهق مشاكس.

أسير الشخصنة:[1] يبدو شديد الحساسية وعميق التفكير، وتلك خصلة نادرة وجيدة وقد يبدو الحزن عليه بعض الشيء، إلا أن أصحاب الحساسية ربما يحيون حياة قاسية، وغالبًا ما يجذبك إليه مظهره هذا، فتريد أن تساعده. كذلك قد يبدو ذكيًّا للغاية، ويراعي مشاعر الآخرين، ويبدو العمل معه مثمرًا؛ إلا أن ما ستدركه بعد حين أن حساسيته في الواقع لا تسير إلا في اتجاه واحد؛ إنه الاتجاه إلى داخله، فهو ميال إلى حمل كل شيء يقوله الناس، أو يفعلونه، على محمل شخصي، فتراه يميل إلى إطالة التفكير في الأمور [التي تعرِض له] لأيَّامٍ؛ أي بعد وقت طويل من نسيانك ملاحظة بريئة [وجهتها إليه] وأخذها على محمل شخصيٍ، وحاله في ذلك حال الأطفال، فلديه شعور ملحٌّ ينخر فيه، بأنه لم ينل كفايته من أبويه من حبٍّ، واهتمام، وممتلكات مادية. ومع تقدمه في العمر يجتذبه كل شيء [في حياته] إلى تذكُّر ما لم يحصل عليه؛ فيعيش حياته مستاءً من ذلك، ويريد من الآخرين أن يعطوه ما يريد دون أن يطلبه، وتراه دائمًا في توجُّس، [يسأل نفسه] هل تعيره اهتمامك، وهل تحترمه، وهل تعطيه مقابل ما قدمه لأجلك؟ ونتيجة كونه سريع الانفعال وشديد الحساسية، فإنه حتمًا ينفِّر الناس منه؛ وهو أمر يجعله يزداد حساسية أيضًا، وتراه في مرحلة معينة وقد بدأت تظهر عليه نظرة خيبة أمل مستمرة.

وترى في حياته نمطًا تكثر فيه الخلافات مع الناس، إلا أنه دائمًا يجد نفسه الطرف المظلوم، وإياك ثم إياك أن تخطئ سهوًا فتهين أحدًا من هذا الصنف من الناس، فلهؤلاء

---

(1) يقصد به من يحسُّ بالقدح الشخصي في أي ملاحظة توجه إليه، أو يتصورها توجه إليه؛ فهو أشبه بمن نقول فيهم: «يحسبون كل صيحة عليهم». ومصطلح (الشخصنة Personization) يختلف تعريفه باختلاف العلم المستخدم فيه؛ ويعرف في علم النفس بأنه: «دعاوى موجهة نحو الشخص وليس نحو حجته وأفكاره؛ تهدف إلى تخطئة الرأي من خلال تشويه صاحب الرأي في جانب أو أكثر». [المترجم]

ذاكرة مديدة، وقد يمضون سنوات كثيرة في الانتقام منك. وإذا استطعت ملاحظة هذا الصنف من الناس في وقت مبكر بصورة كافية فخيرٌ لك أن تتجنبهم؛ لأنهم حتمًا سيجعلونك تشعر بالذنب لقيامك بشيء ما.

صاحب الجاذبية المسرحية: يجذبك إليه حضوره المثير، فلديه طاقة غير معهودة، ولديه قصص غريبة يخبرك بها، وقسماته تنبض بالحيوية، ويمكن أن يكون ظريفًا للغاية، وتجد أن من الممتع أن تكون بقربه؛ إلى أن تتحول مسرحيته إلى مسخ، وحاله كحال الطفل؛ من ناحية أنه يتعلم أن السبيل الوحيدة للحصول على الحب والاهتمام باستمرار هو الإيقاع بأبويه في مشكلاته وإزعاجاته؛ وهي مشكلات وإزعاجات يجب أن تكون كبيرة بما يكفي لجعل الأبوين ينشغلان به عاطفيًّا على مر الوقت، ويغدو ذلك ديدَنه، وطريقته في الشعور بالحياة، وبأنه مرغوب من الآخرين. ونحن نرى أن معظم الناس يحجمون عن أي نوع من أنواع المواجهة، إلا أن أصحاب الجاذبية المسرحية يبدو أنهم يعيشون من أجل المواجهة، وكلما زادت معرفتك بهم سمعت منهم المزيد من القصص عن المشاحنات والمعارك التي جرت في حياتهم، إلا أنهم ينجحون دائمًا في وضع أنفسهم موضع الضحية.

فعليك أن تدرك أن أعظم ما يطلبونه هو تعليقك بخطافاتهم بأي وسيلة ممكنة؛ فتراهم يورطونك في مسرحياتهم إلى درجة أنك ستشعر بالذنب إن انسحبت منها، وخير لك أن تفطن إليهم في وقت مبكر قدر ما أمكنك قبل أن تقع في شراكهم، فيسحبونك معهم إلى الهاوية، وعليك بتفحص ماضيهم بحثًا عن دليل على هذا النمط في الحياة؛ وأسرع بالفرار إذا اشتبهت في أنك تتعامل مع هذا الصنف من الناس.

المتحذلق الثرثار: تراك تتأثر بأفكاره، ومشروعاته التي يفكر بها، وتراه بحاجة إلى المساعدة، والدعم، فتتعاطف معه، لكن تريَّثْ لحظة، وتفحصّ ماضيه بحثًا عن علامات على إنجازات سابقة، أو أي شيء ملموس قام به، فلعلك تتعامل مع صنف من الناس ليس خطيرًا بصورة لافتة؛ إلا أنه يمكن أن يغيظك ويضيِّع منك وقتًا ثمينًا؛ فهؤلاء الناس في جوهرهم متناقضون، فتراهم من جانب أول يخافون سرًّا من بذل الجهد، وتحمل المسؤولية، في عملية تحويل أفكارهم إلى أفعال، وتراهم من جانب آخر، يتوقون إلى لفت الانتباه، وحيازة السلطة، والجانبان يقتتلان داخلهم، إلا أن الجانب القلِق هو من يربح

حتمًا، فيفرون [من أفكارهم ومشروعاتهم] في اللحظة الأخيرة، ويعللون بسبب أو بآخر خروجهم مما كانوا فيه؛ بعد أن تكون قد ألزمت نفسك بهم؛ إنهم لا يكملون أي شيء بأنفسهم، وفي نهاية المطاف يميلون إلى لوم الآخرين على عدم تحقق رؤاهم -الآخرون من المجتمع، والقوى المعادية الغامضة، والحظوظ السيئة-، أو يحاولون العثور على شخص ساذج يقوم بالأعمال الشاقة كلها عنهم، سعيًا لإحياء فكرتهم الملتبسة، ويلقون عليه باللائمة إذا كان مصيره الإخفاق التام.

والغالب في المتحذلق، أن يكون أبواه متقلبين معه، وينقلبان عليه فجأة لأقل ذنب يرتكبه؛ لذلك فإن غايته في الحياة هي تجنب الحالات التي قد يعرض فيها نفسه للانتقاد وأحكام الآخرين، ويبرع المتحذلق في ذلك عن طريق تعلمه طيب الحديث، والتأثير في الناس بقصصه؛ إلا أنه يفر عند المحك، ويجد دائمًا لهروبه سببًا؛ فعليك أن تبحث بإمعان في ماضيه عن علامات على نمطهم هذا، فإذا بدا لك أنه من هذا الصنف من الناس فاستمتع بقصصه، دون أن تَمضي أبعد من ذلك.

الشهواني الشَّبِق: يبدو مفعمًا بالشَّبَق، بطريقة صريحة غير مكبوتة، ولديه ميل إلى خلط العمل بالملذات، وطمس الحدود بينهما إذا وجد الوقت ملائمًا؛ ولعل بعض الناس يظن أن هذا أمر طبيعي وصحي؛ إلا أن الحقيقة أن ذلك سلوك قهري، ينبع من جانب مظلم؛ ففي السنوات الأولى من عمر هذا الشهواني، يحتمل أنه تعرض لاعتداء جنسي بطريقة ما؛ وقد يكون اعتداءً جسديًّا مباشرًا، أو قد يكون اعتداءً نفسيًّا في مجمله؛ يلوح من نظرات الأبوين، ولمسهما لطفلهما بطريقة رقيقة لكنها غير لائقة.

فيترسخ هذا النمط الحياتي في أعماقه، ولا يمكنه التحكم به؛ فيميل إلى رؤية أي علاقة بأنها تنطوي على علاقة جنسية، ويغدو السِّفاد وسيلته لإثبات ذاته، وعندما يكون في شبابه يمكن له أن يعيش حياة فيها إثارة وانحلال؛ وذلك مع ميله للبحث عمن يقع في شرَكه، لكنه عندما يتقدم به العمر فإنه إذا مرت به آماد طويلة بلا هذا الإثبات لنفسه، ينقاد إلى الاكتئاب والانتحار [أو محاولة الانتحار]، مع استبداد اليأس به، وإذا تقلد منصبًا قياديًّا فإنه يستخدم سلطته للحصول على ما يبتغيه، وذلك تحت مظهر أن الأمر [في شبقه وسفاده] أمر طبيعي وغير مكبوت. فإذا تقدم به العمر أكثر من ذلك، فإن كبره يفزعه، ويزيده بؤسًا وتعاسة، ولن تستطيع مساعدته ولا إنقاذه من هذا

السلوك القهري، وما عليك إلا أن تنقذ نفسك من التورط مع هذا الصنف من الناس؛ على أي مستوًى كان.

الأمير المدلل والأميرة المدللة: يجذبك هؤلاء إليهم بأجوائهم الفخمة، ويتسمون بالرصانة وهم يصطبغون دائمًا بشيء من الشعور بالتفوق، فمما يسر المرء أن يقابل أناسًا يبدون واثقين من أنفسهم، ويقدَّر لهم أن يلبسوا التيجان على رؤوسهم. وشيئًا فشيئًا ربما تجد نفسك تسدي إليهم خدماتك، وتعمل بجدٍّ كبير بلا مقابل؛ وأنت لا تفهم حق الفهم السبب في ذلك، أو كيفية حدوثه. إنهم يعبِّرون بطريقة ما عن حاجتهم لنيل الرعاية، وهم خبراء في جعل الآخرين يدللونهم، وقد كان أحدهم في طفولته مدلَّلًا من أبويه؛ فكانا يشبعان رغباته في أبسط نزواته، ويحميانه من أي نوع من التدخل القاسي يأتيه من العالم الخارجي.

كذلك فإن هناك بعض الأطفال الذين يدفعون الأبوين إلى هذا السلوك عن طريق التصرف وكأنهم عاجزون لا حول لهم ولا قوة، ومهما كانت العلة التي تقف وراء سلوكهم كبارًا فإن رغبتهم الأولى في كبرهم هي تكرار هذا الدلال المبكر، وتبقى هذه الرغبة فردَوسهم المفقود، وكثيرًا ما تلاحظ بأنهم إذا لم يحصلوا على ما يريدونه يظهر منهم سلوك يشبه سلوك الأطفال؛ فترى فيهم البرطمة ونوبات التغضُّب أيضًا.

وهذا هو بالضبط نمط حياتهم في كل العلاقات العاطفية، فإذا لم تكن بك حاجة ماسة لتدليل الآخرين، فسترى أن العلاقة بهم علاقة مغيظة، وهي دائمًا تتم وفقًا لشروطهم، كذلك فإنهم غير مستعدين للتعامل مع الجوانب القاسية في حياة البالغين؛ فتراهم يتلاعبون بالناس ليؤدوا لهم دور المدلِّل، أو تراهم يلوذون بالمسكرات والمخدرات لتخفيف آلامهم، وإذا شعرت بالذنب لتقصيرك عن مساعدتهم فذلك يعني أنك قد علقت في المصيدة؛ فعليك بدلًا من مساعدتهم أن تعتني بنفسك.

قطب السرور: لم تقابل في حياتك شخصًا بلطفه ورقة مشاعره تجاه الآخرين، وتكاد لا تستطيع تصديق ما هو عليه من سعة الصدر، وسحر الجاذبية؛ إلا أنك بعد حينٍ، تبدأ تساورك الشكوك بشأنه، رويدًا رويدًا، إلا أنك لا تستطيع أن تجد مصدر شكوكك. [وتقول في نفسك] لعله لا يظهَر على النحو الذي كان يؤمل منه، أو لعله لا يحسن

الظهور جيدًا، إنه أمر دقيق شائك، لكن كلما ازدادت شكوكك اتضح لك أنه إنما يدمرك، أو يغتابك إذا غبت عنه؛ فهذا الصنف من الناس بارع في التودد والمداهنة، ولم يتطور لطفهم من عاطفة صادقة تجاه أصحابهم، بل تطور لطفهم ليتخذوه طريقة دفاعية، ولعل أحدهم كان له أبوان قاسيان؛ يكثران من عقابه، والتدقيق في كل تصرفاته، فكان التبسُّم والظهور بمظهر احترام الآخرين طريقتَهم في إبعاد أي صورة من العدوانية عنهم، وأصبح ذلك نمطهم في الحياة. ولعل أحدهم كان أيضًا يلجأ إلى الكذب على أبويه فأصبح بصورة عامة متمرسًا خبيرًا في الكذب.

وحال أصحاب هذا الصنف كبارًا يشبه حالهم صغارًا؛ فيقبع وراء الابتسامات والمداهنات، قدرٌ عظيم من الاستياء من الدور الذي عليهم أن يقوموا به، وهم في سرائرهم يتوقون إلى إيذاء الآخرين، والسرقة ممن يخدمونه أو يذعنون له، فعليك أن تأخذ حذرك من الناس الذين يظهر منهم بقوة الكثير من سحر الجاذبية وتهذيب الأخلاق، إلى درجةٍ أبعد من الحدود الطبيعية، ويمكن لهؤلاء أن يتحولوا إلى العدوانية المستترة العظيمة؛ فيلحقون بك الأذى عندما تتخلى عن حذرك.

المخلِّص المنقذ: أنت لا تصدق حظك الطيب [عندما تلتقي بواحد من هذا الصنف من الناس]؛ فقد قابلت من سيخلصك من الصعوبات والعقبات التي تواجهها، فبطريقة ما استطاع هذا المخلِّص أن يلاحظ حاجتك إلى المساعدة، فتجد عنده الكتب التي تحتاج إلى قراءتها، والإستراتيجيات التي تحتاج إلى الأخذ بها، والغذاء المناسب الذي تحتاج إلى تناوله؛ وفي بداية الأمر، يكون كل ذلك جذابًا للغاية، إلا أن الشكوك تبدأ تخامرك في اللحظة التي تريد فيها تأكيد استقلاليتك، والقيام بالأمور بنفسك.

والغالب أن هذا الصنف من الناس، كان عليه في طفولته أن يرعى أمه، أو أباه، أو إخوته، ومثال ذلك عندما تجعل الأم احتياجاتها الشخصية الشغل الشاغل للأسرة؛ فيعوض الطفل [في هذه البيئة] عن نقص الرعاية التي يتلقاها بمشاعر السلطة التي يستمدها من علاقة الرعاية المقلوبة هذه، ويرسخ هذا فيه نمطًا حياتيًّا؛ فهو ينال ذروة الرضا في نفسه من إنقاذ الناس؛ أي من تقديمه الرعاية لهم، وكونه المخلِّص لهم، ولديه قدرة على تحسس من يحتمل أنهم بحاجة إلى الإنقاذ؛ إلا أن بإمكانك أن تلاحظ جانبًا قهريًّا في سلوكه هذا، في حاجته إلى التحكم بك، وإذا كان يرغب بتركك تقف على

قدميك بمفردك بعد شيء من المساعدة الأولية فإنه إنسان نبيل حقًّا؛ أما إذا كان الأمر على خلاف ذلك فكل ما يريده هو السلطة التي يمارسها عليك، وعلى كل حال يحسُن بك أن تغرس في نفسك الاعتماد على الذات، وتطلب من المخلِّص أن يسعى في شأنه ويخلِّص نفسه.

الواعظ الليِّن: يعطيك هذا الصنف من الناس إحساسًا يثير حفيظة نفسك من مظلمة أو أخرى؛ ويكون أحدهم أنيق اللفظ ذَرِبَ اللسان. وبهذا الأسلوب في الإقناع تراه يجد لنفسه أتباعًا؛ وأنت منهم، إلا أنك أحيانًا تلاحظ تصدعًا في مظهره المستقيم؛ فالواحد من هذا الصنف من الناس -إذا كان صاحب عمل- تراه لا يعامل الموظفين عنده معاملة حسنة؛ وإذا كان زوجًا فإنه يتعامل بتذلل مع زوجته؛ وربما له حياة في السر، أو في الرذيلة؛ تلحظُ لمحات منها، وعندما كان طفلًا كان كثيرًا ما يشعر بالذنب [بسبب من حوله]؛ من جراء اندفاعاته القوية، ورغباته في الحصول على مباهج الطفولة، فكان يعاقَب على ذلك، فيحاول كبت هذه الدوافع، ونتيجة لذلك تطور عنده شيء من بُغضِ الذات، وسرعان ما يُبرز الخصال السلبية في الآخرين، أو ينظر نظرة حسد إلى الناس الذين لا يعانون كبتًا كبيرًا، فهو لا يحب الآخرين الذين يمتعون أنفسهم، وبدلًا من إظهار حسده يختار إطلاق الأحكام على الناس، وشجب أفعالهم، وستلاحظ عند البالغين من هذا الصنف من الناس أنه قد انعدم عندهم تفاوت الناس تمامًا؛ فالناس في نظر أحدهم: أخيار أو أشرار؛ ولا وسط بينهم. والواقع أن هؤلاء يحارِبون طبيعة البشر، ولا يستطيعون تقبُّل سماتنا البشرية ناقصة الكمال، ويسهل الأخذ بهذه الأخلاقيات، ويسهل أن تصبح قهرية؛ حالها كحال تعاطي المسكرات ولعب القمار؛ وما من خسارة يخسرها أصحابها من جرائها؛ إلا الكثير من الكلمات النبيلة، ويتم لهؤلاء الازدهار في ثقافة اللباقة الاجتماعية[1].

والحق أنهم ينساقون خفية إلى ما يشجبونه ويستنكرونه؛ وهذا هو السبب في أنهم ولا شك يعيشون جانبًا سريًّا في حياتهم، وستكون أنت محل انتقادهم في مرحلة ما حتمًا

(1) يشير مصطلح اللباقة الاجتماعية أو اللياقة السياسية إلى ضبط اللغة والسلوك والمواقف بحيث لا تسيء ولا تحرج الآخرين من الشرائح الاجتماعية المختلفة، فاللباقة الاجتماعية ضرب من المداهنة يضطر فيه المرء إلى قول ما لا يعتقده لئلا يثير حفيظة أحد من الناس. [المترجم]

إذا اقتربت منهم إلى حدٍّ كبير؛ فعليك أن تلاحظ في وقت مبكر انعدام التشاعر عندهم، واحتفظ بمسافة من البعد تفصلك عنهم.

(ولتقرأ المزيد عن الأصناف السامة من الناس، راجع الحسد في الفصل العاشر؛ وهوس العظمة في الفصل الحادي عشر؛ والعدوانية في الفصل السادس عشر).

طبع التفوق

هذا القانون بسيط ويتعذر تغييره: إنه الطبع الثابت فيك، وقد تشكَّل هذا الطبع من عناصر سبقت إدراكك الواعي، فيجبرك هذا الطبع في أعماقك على تكرار تصرفات معينة، وإستراتيجيات معينة، وقرارات معينة، وتيسِّر بنية الدماغ هذه العملية: فعندما تفكر بتصرف ما وتقوم به يتشكل مسار عصبي [في الدماغ]، يجعلك تفعله مرة بعد أخرى. ومما يتصل بهذا القانون قدرتك على السير في أحد اتجاهين، وكل منهما يحدد بدرجة ما، مسيرة حياتك.

والاتجاه الأول هو اتجاه الجهل والإنكار؛ فلا تنتبهُ إلى الأنماط السائدة في حياتك؛ ولا تتقبل فكرة أن السنوات الأولى من عمرك تركت فيك أثرًا عميقًا وباقيًا؛ يجبرك على التصرف بطرق معينة، وتتخيل أن طبعك طوع يدك، وأن بإمكانك إعادة تكوين نفسك إذا أردت. [فتظن أنه] بإمكانك السير في طريق الوصول إلى السلطة والشهرة الذي سلكه غيرك؛ حتى لو كان قد أتى من [بيئة ذات] ظروف مختلفة كل الاختلاف عن ظروفك، وقد يبدو مفهوم الطبع الثابت كالسجن، وكثير من الناس يريدون في سريرتهم الهروب من أنفسهم؛ عن طريق المخدرات، أو المسكرات، أو ألعاب الفيديو. ونتيجةُ هذا الإنكار نتيجةٌ بسيطة: فالسلوكيات، والأنماط القهرية تزداد رسوخًا في أنفسهم، فلا يمكنك التحرك ضد بذور طبعك، ولا يمكنك أن تتمنى زوالها، فهي قوية للغاية.

وكانت هذه بالضبط مشكلة هوارد هيوز [الذي ذكرنا قصته آنفًا]. فقد تصور نفسه رجلَ أعمالٍ ناجحًا، يؤسس إمبراطورية تربو على إمبراطورية والده، إلا أنه بطبيعته لم يكن يحسن إدارة الناس، وقوته الحقيقية كانت قوَّته التقنية [لا الإدارية]؛ فقد كان يمتلك حسًّا رائعًا بالجوانب التصميمية والهندسية في إنتاج الطائرات، ولو أنه عرف ذلك،

وقَبِل به لاستطاع أن يبني لنفسه مهنة عظيمة في رسم آفاق شركته لصناعة الطائرات، ولكان ترك العمليات اليومية لمن يقدر عليها بحق، إلا أنه عاش وقد رسم صورة لنفسه غير مرتبطة بطبعه، فأودى به ذلك إلى نمط من الإخفاقات، وحياة بائسة.

أما الاتجاه الآخر فالسير فيه أكثر صعوبة، إلا أنه المسلك الوحيد الذي يقودك إلى القوة الحقيقية، وبناء طبع التفوق، ويمضي هذا الاتجاه على النحو الآتي: تقوم بسبر أغوار نفسك قدر ما تستطيع، وتنظر في الطبقات العميقة من طبعك، لتحدد نفسك: أأنت من محبي العِشرة أم من محبي الخلوة؟ وهل الغالب فيك أن تسيطر عليك درجات مرتفعة من القلق والحساسية، أم من العدوانية والغضب، أم أن لديك حاجة شديدة للانخراط مع الناس؟ وانظر في أهوائك الأساسية، وهي الموضوعات والأنشطة التي تنساق إليها بطبيعتك، وتمعن في سمات الروابط التي أقمتها مع والديك؛ وأفضل علامة تدل عليها هي علاقاتك الحالية [بالناس]، وانظر بصدق وأمانة في أخطائك، وأنماط المشكلات التي لا تفتأ تعيقك، واعرف حدودك؛ وهي الحالات التي لا يمكنك فيها أن تفعل أفضل ما عندك، ولْتدركْ أيضًا القوى الطبيعية في طبعك التي بقيت فيك بعد سن المراهقة.

فإذا تم لك هذا الإدراك فلن تعود أسير طبعك؛ مجبرًا على تكرار الإستراتيجيات والأخطاء نفسها إلى ما لا نهاية، وعندما ترى نفسك تنحدر إلى بعض أنماطك المعتادة، بإمكانك أن تمسك نفسك في الوقت المناسب لتتراجع عما كنت مقدِمًا عليه، ولعلك لن تستطيع إيقاف هذه الأنماط بالكامل؛ إلا أنك بالممارسة تستطيع أن تخفف من آثارها، وإذا عرفت حدودك فإنك لن تجرب أشياء لا قدرة لك عليها، ولا تهواها، وبدلًا من ذلك تختار مسارات مهنية تناسبك، وتنسجم مع طبعك؛ فبصورة عامة أنت تقبَل بطبعك وتعانقه بسرور، فليس مرامك أن تغدو شخصًا آخر؛ بل أن تكون أنت نفسَك بدقة؛ مدركًا لقدراتك الحقيقية الكامنة؛ فترى طبعك كأنه صلصال تريد تشكيله؛ لتحوِّل مواطن الضعف الشديد فيك إلى مواطن قوة؛ شيئًا فشيئًا، ولا تتهرب من عيوبك، بل عليك أن ترى فيها مصدرًا حقيقيًّا لقوتك.

وانظر في الحياة المهنية للممثلة جوان كراوفورد (1977 – 1908) Joan Crawford. حيث بدت السنوات الأولى من حياتها تشير إلى أنها لن تنجح في حياتها على الأرجح؛

فهي لم تعرف أباها مطلقًا؛ الذي هجر أسرتها بُعَيد ولادتها، ونشأت في حياة فقر وفاقة، وكانت أمها لا تحبها، وكانت تضربها باستمرار، وعلمت في طفولتها بأن زوج أمها الذي كانت توقِّره لم يكن أباها الحقيقي، وبعد ذلك بأمد قصير هجر هو الآخر هذه الأسرة، وكانت حياتها في الطفولة سلسلةً لا تنتهي من العقوبات، والخيانات، والهجران؛ وهي أمور سببت لها جروحًا لا تندمل، وعندما بدأت حياتها المهنية ممثلةً سينمائية في عمر صغير جدًّا [17 سنة] قامت بسبر نفسها، وتفحص عيوبها، بموضوعية قاسية: فرأت أنها مفرطة الحساسية، وضعيفة هشة؛ وكان عندها قدر كبير من الألم والحزن لم تكن تستطيع التخلص منه أو إخفاءه؛ وكانت ترغب أشد الرغبة في أن تكون محبوبة؛ وكانت عندها حاجة مستمرة لوجود شخصية الأب في حياتها.

ومخاوف من هذا القبيل يمكن أن يكون فيها حتف أي إنسان في المجالات التي على منوال صناعة الأفلام السينمائية، إلا أنها بدلًا من ذلك وبقيامها بالكثير في سبر أغوار نفسها والتعامل معها نجحت في أن تحوِّل مواطن الضعف الشديد هذه إلى دعامات تستند عليها حياتها المهنية الناجحة للغاية؛ فقد قررت على سبيل المثال، أن تستجلب مشاعرها في الحزن والخيانة إلى أدوارها المختلفة التي مثلتها في الأفلام السينمائية، فجعلت النساء في أرجاء العالم يتعاطفن معها؛ فقد كانت على خلاف ممثلات أخريات كثيرات ممن كان يظهر عليهن زيف بهجتهن، وسطحية تمثيلهن؛ أما حاجتها الماسة إلى أن تكون محبوبة فقد وجهتها نحو الكاميرا، فكان بمقدور جمهورها الإحساس بها. ورأت في مخرجي الأفلام شخصية الأب، فكانت توقرهم وتعاملهم باحترام بالغ، وأما حساسيتها المفرطة –وهي الخصلة الأكثر وضوحًا فيها– فقد حولتها باتجاه خارج نفسها، بدلًا من أن يكون اتجاهها إلى داخل نفسها، فتطوَّر عندها إحساس مرهف جدًّا بعلامات الإعجاب وعدم الإعجاب الصادرة من المخرجين الذين كانت تعمل معهم، ودون أن تنظر إليهم، ودون أن تسمع أي كلمة منهم، كانت تحس بعدم رضاهم عن تمثيلها، فتسألهم أسئلة في محلها، وتدرِج انتقاداتهم [في تصحيح تمثيلها]. لقد كانت حلمًا بديعًا [تحقق] في نظر المخرجين، وكانت تقرن كل ذلك بعزيمة ماضية، فبنت لنفسها حياة مهنية دامت أكثر من أربعين سنة؛ وهو ما لم تصل إليه ممثلة من ممثلات الأفلام السينمائية في هوليوود.

وهذه هي الطريقة السحرية التي عليك أن تستخدمها في نفسك، فإذا كنت مغاليًا في توخي الكمال، وتحب أن تتحكم بكل شيء، فعليك أن تغير اتجاه هذه الطاقة لتتجه إلى عمل منتج بدلًا من أن تستخدمها في الناس، واهتمامك بالتفاصيل والمعايير العليا أمر إيجابي، إذا عرفت أن توجهه بصورة صحيحة، وإذا كنت قطبًا للسرور فقد تطورت عندك مهارات التودد والجاذبية الحقيقية، فإذا استطعت رؤية هذه السمة [فيك] فبإمكانك التحكم بالجانب القهري والدفاعي فيها، واستخدامها لتكون مهارة اجتماعية أصيلة تمنحك قوة عظيمة، وإذا كنت ذا حساسية مرتفعة وتميل إلى تناول الأمور على محمل شخصي فبوسعك العمل على إعادة توجيه ذلك إلى أهداف اجتماعية إيجابية، وإذا كنت ذا طبع متمرد فإن لديك كرهًا طبيعيًّا للأعراف والطرق الاعتيادية في إنجاز الأمور؛ فقم بتوجيه ذلك إلى شيء من العمل المبدع بدلًا من أن تقوم قهرًا بإهانة الناس وتنفيرهم منك؛ فلكل نقطة ضعف ما يقابلها من نقاط القوة.

وفي النهاية لا بد لك أيضًا من صقل أو غرس السمات التي تدخل في الطبع السليم من الجلَد في الملمَّات، إلى الاهتمام بدقائق الأمور، إلى القدرة على إتمام العمل، إلى العمل في فريق عمل، إلى التسامح مع الناس على اختلافهم، والطريقة الوحيدة لتقوم بذلك هي أن تصوغ عاداتك التي تتحول فتكوِّن طبعك شيئًا فشيئًا، ومثال ذلك أنك تدرب نفسك على عدم الرد في التو واللحظة؛ وذلك بأن تضع نفسك مرارًا في حالات سيئة، أو حالات تسبب لك التوتر؛ لتعتاد عليها [في ألَّا تكون سريع الاستجابة لها]، وفي أعمالك اليومية الرتيبة عليك أن تغرس في نفسك الصبر والاهتمام بدقائق الأمور، وتقوم بقصدٍ منك بالقيام بأعمال أعلى بقليل من مستواك، فيكون عليك لتتمها أن تعمل بجدٍّ أكبر؛ ليساعدك ذلك في ترسيخ انضباطٍ أكبرَ لنفسك، وتحسين عادات العمل عندك، ودرب نفسك على التفكير دائمًا بأفضل شيء يصب في مصلحة فريق العمل، كذلك ابحث عمن يظهر عليهم الطبع السليم، وصاحبْهم قدر ما تستطيع؛ فبهذه الطريقة يمكنك أن تتمثل ما عندهم من طاقة وعادات؛ ولتقوم بإضفاء المرونة على طبعك، وتلك دائمًا علامة من علامات القوة؛ فإن عليك أن تنتفض في نفسك بين حين وآخر، فتجرب أسلوبًا أو طريقة جديدة في التفكير، فتقوم بشيء يخالف ما اعتدت عليه.

فإذا قمت بكل ذلك، فلن تعود عبدًا لطبعٍ أنشأَته فيك سنواتك الأولى في الحياة، ولا عبدًا لسلوك قهري ناشئ منه؛ بل إنك ستمضي أبعد من ذلك، فقد بات بوسعك الآن أن تصوغ أحسن الصياغة طبعك الحقيقي، ومصيرك الذي يرافقه.

من الخطأ دائمًا وأبدًا، أن نظن أن أحدًا من الناس يمكن أن يقوم بفعل، أو سلوك، بطريقة معينة، لمرة واحدة لا أكثر؛ (إنه خطأ من يقولون: «فلنعمل بجدٍّ وكدٍّ، ولنحفظ كل قرشٍ نكسبه، إلى أن نصل إلى الثلاثين من عمرنا، وبعدها نمتع أنفسنا». فإذا وصلوا إلى الثلاثين من عمرهم، كانوا منكبِّين على جمع المال، والعمل الشاق؛ ولن يمتعوا أنفسهم مطلقًا ...). فما يفعله المرء سيفعله مرة أخرى؛ والحق أنه ربما فعله مسبقًا في ماضيه البعيد، والأمر المؤلم في الحياة أن قراراتنا تجعلنا نرمي بأنفسنا في أثر عجلات تسحقنا. (والحق أننا كنا ذاهبين في ذلك الاتجاه، حتى قبل أن نتخذ قراراتنا). وليست قراراتنا وأفعالنا إلا علامات صادقة، تخبرنا بما سنفعله في المرة المقبلة، وهي ليست علاماتٍ آتيةً من ظلال الإبهام، ولا هي من [أفكار] الروحانيين، والمنجمين، بل هي نتيجة لاستجابتنا التلقائية التي تكرر نفسها.

تشيزاري بافيزي Cesare Pavese

الفصل الخامس:

تملَّص من الرغبة

قانون التشهِّي

للغياب والحضور آثار كبيرة فينا، فالحضور الكثير يخنقنا؛ وشيء من الغياب ينشط اهتمامنا، كذلك فإن فينا صفة الرغبة المستمرة في امتلاك ما لا نملك من أشياء تصوِّرُها لنا مخيِّلاتنا؛ فتعلَّمْ أن تصنعَ شيئًا من الغموض من حولك، وتستخدمَ غيابك المخطَّط لتجعل الناس يرغبون في عودتك، وتجعلهم يرغبون في تملُّكك، ولوِّح للآخرين بما يفتقدونه في حياتهم أعز الافتقاد؛ وما هم ممنوعون من الحصول عليه؛ فتشعل فيهم حمَّى الرغبة، فالعشب دائمًا أكثر خضرةً في الجانب الآخر من السياج، وعليك أن تتغلب على نقطة الضعف هذه عندك، بأن تعيش الرضا بظروفك، والرضا بقدَرك.

الرغائب

في سنة 1895، كانت الطفلة غابرييل شانيل Gabrielle Chanel، ذات الأحد عشر ربيعًا، تجلس إلى جانب أمها المريضة؛ أيامًا متواصلة؛ وهي تموت ببطء أمامها، بعد إصابتها بداء السل، وهي في الثالثة والثلاثين من عمرها، لقد كانت حياة غابرييل حياة قاسية، لكنها اليوم باتت تزداد قسوة وشدة، فقد نشأت غابرييل مع إخوتها في حياة فقر وفاقة؛ وكانوا يتنقلون من بيت إلى آخر من بيوت الأقارب، وكان أبوهم بائعًا جوالًا، يبيع الحاجيات البسيطة، وكان يكره أي نوع من الارتباط أو تحمل المسؤولية، ونادرًا ما كان

يأوي إلى بيته؛ أما أمهم التي كثيرًا ما كانت ترافق زوجها في الطرقات، فكانت ملاذ الارتياح الوحيد في حياتهم.

وبعد بضعة أيام من وفاة الأم حصل ما كانت غابرييل تخشاه؛ فقد حضر والدها وأودعها مع أختيها في دير؛ يقع في وسط فرنسا، ووعدهن بالعودة إليهن في وقت قريب جدًّا؛ إلا أنهن لم يرينه مرة أخرى. وكانت راهبات الدير؛ اللاتي يُقِمن في دير قديم مبنيٍّ في العصور الوسطى تعتنين بالبنات بكل أطيافهن، وكانت غالبية البنات يتيمات، وكانت الراهبات تفرضن عليهن قواعد سلوكية صارمة. وداخل الجدران الداكنة في الدير، المزدانة بزخارف خفيفة، كان على البنات أن يعشن حياة التقشف والأعمال الروحية، فكان لكل منهن ثوبان فقط؛ متشابهان، ولا ملامح مميزة لهما، وكانت وسائل الترف محظورة عليهن، ولم يكن ثمة أنغام موسيقية تُسمَع، خلا الأنغام الكنسية. وكان طعامهن بسيطًا للغاية، وحاولت غابرييل في شهورها الأولى في الدير أن تتكيف مع هذا العالم الجديد، إلا أنها ضاقت ذرعًا به.

وفي أحد الأيام اكتشفت غابرييل وجود سلسلة روايات عاطفية [داخل الدير]، جرى تهريبها بطريقة ما إلى الدير؛ وسرعان ما وجدت فيها ملاذها الوحيد، وكانت الروايات من تأليف بيير ديكورسيل، وقد نسجها جميعًا تقريبًا على منوال يشبه قصة سندريلا؛ فتاةٌ صغيرة، تنشأ في بيئة فقيرة، يتجنبها الناس ويزدرونها، وتجد نفسها فجأة تندفع إلى عالم الغنى؛ في حبكة روائية متقنة. فكان بوسع غابرييل أن تحس بإحساس بطلات تلك الروايات أعظم الإحساس؛ وكانت تحب على وجه الخصوص الوصف المسهب للثياب التي كن يلبسنها، وبدا لها عالم القصور المترفة بعيدًا كل البعد عنها، لكنها في اللحظات التي كانت تبحر فيها في عوالم الروايات، واحدة بعد أخرى، كانت تشعر بنفسها جزءًا من حبكة تلك الروايات، فأكسبها ذلك رغبة جارفة في أن تتحقق الروايات، حتى لو كان محظورًا عليها التطلع إلى أشياء من هذا القبيل، وكان من الظاهر أنه يستحيل عليها الحصول على تلك الرغائب بعيدة المنال.

وفي سن الثامنة عشرة، غادرت غابرييل الدير، لتنتقل إلى مدرسة داخلية؛ تديرها الراهبات أيضًا. وتدربت هناك على مهنة الخياطة. وكانت المدرسة تقع في بلدة صغيرة، وبينما كانت تستكشف تلك البلدة ما لبث أن عثرت على هوًى جديد يشدُّها إليه؛ إنه

المسرح؛ فقد أحبت كل شيء في المسرح، أزياءه، وديكوراته، ومكياجاته. لقد كان [في نظرها] عالمًا من التحول يمكن لأي إنسان فيه أن يتحول إلى إنسان آخر، فأصبح شغلها الشاغل أن تغدو ممثلة وتشتهر في المسارح. واتخذت لنفسها اسمًا للتمثيل في المسرح، وكان (كوكو)، وجربت كل الأدوار المسرحية من التمثيل، إلى الغناء، إلى الرقص؛ فقد كان لديها طاقة كبيرة، وجاذبية آسرة؛ إلا أنها أدركت بعد وقت قصير أنها تفتقر إلى الموهبة التي توصلها إلى النجاح الذي ترغب فيه.

وبعد أن تقبلت الأمر بدأت السعي نحو حلم جديد، فكثيرات من الممثلات اللاتي لم تكنَّ تكسبن ما يكفيهن للعيش من مهنة التمثيل كن يتحولن إلى مومسات، ليحصلن على المال الوفير من الأخدان الأغنياء، وكانت لتلك النسوة خزائن ضخمة للثياب، وكن يمضين أينما شاء لهن الهوى؛ وكان المجتمع الفاضل ينبذهن؛ ولم يكن يقيدهن استبداد الأزواج، وكان من حظ غابرييل أن أحد الشبان ممن اشترك معها في الأداء على خشبة المسرح، وكان اسمه «إتيان بَالْسَان Etienne Balsan»، دعاها لتقيم في قصرٍ له، قريبٍ من المسرح، وكان إتيان قد ورث ثروة كبيرة من عائلته، فكان يعيش حياة رفاهية مطلقة. وقبلت غابرييل، التي أصبحت لا تعرف إلا باسم «كوكو»، قبلت عرضه.

وكان القصر يغص بالمومسات؛ اللاتي كن يتدفقن جيئة وذهابًا، من كل أنحاء أوروبا، وكانت بعضهن من صاحبات الشهرة، وكن جميعًا جميلات ساعيات في ملذات الدنيا، وكانت حياتهن بسيطة نسبيًّا؛ محورها ركوب الخيل في الأرياف الفرنسية، ثم إقامة الحفلات المترفة في الأمسيات الهادئة، إلا أن الفوارق الطبقية كانت واضحة، فإذا حضر النبلاء أو علية القوم إلى القصر كان على النسوة اللاتي على مثال كوكو أن يتناولن طعامهن مع الخدم، ويبقين بعيدات عن الأنظار.

وبعد أن وجدت غابرييل نفسها لا تفعل شيئًا، وعاودها الشعور بالضيق من جديد، أخذت تقوم بتحليل نفسها، ودراسة المستقبل الذي ينتظرها، وكانت طموحاتها عظيمة، إلا أنها كانت تبحث دائمًا عما هو أبعد من قدراتها، فتحلم باستمرار بمستقبل يستحيل قدومه؛ فقد بدأت أحلامها بالقصور التي ترسمها الروايات العاطفية، ثم تحولت إلى الحياة الفخمة على خشبة المسرح؛ لتكون على شاكلة الممثلة الفرنسية سارة برنار؛ أما آخر أحلامها فكان سخيفًا عبثيًّا، فلم تكن المومسات البغايا إلا نساء جميلات

شهوانيات، وبدت كوكو بينهن كأنها صبي، فليس لديها انحناءات [أنثوية في جسدها]، ولا هي من صاحبات الجمال التقليدي؛ بل كانت تفتن الرجال بحضورها وحيويتها؛ إلا أن ذلك لا يدوم، فكانت كوكو تريد باستمرار ما عند الآخرين، متخيلةً أن فيه كنزًا مخبَّأً. وحتى إذا تعلق الأمر بأزواج نساء أخريات أو أخدانهن، كانت غاية رغباتها أن تسرق منهن رجالهن؛ وهو أمر فعلته في بضع مناسبات، إلا أنها كانت كلما حصلت على ما تريده من اتخاذ أخدان وعيش في القصور كانت تشعر لا محالة بخيبة أملها من الواقع، فكان ما يرضيها في النهاية لغزًا غامضًا [حتى بالنسبة لها].

وفي أحد الأيام، ودون أن تفكر بإمعان فيما كانت تفعله، دلفت إلى غرفة نوم (بَالْسان)، واستلَّت بعض ملابسه، وأخذت ترتدي ملابس من ابتكارها وحدها، فارتدت قمصانه ذات الياقة المفتوحة، ومعاطفه الصوفية الخشنة؛ مع بعض أثوابها؛ ووضعت على رأسها قبعة من القش يرتديها الرجال، وبينما كانت ترتدي تلك الملابس، لاحظت أمرين: فقد شعرت بقدر عظيم من الحرية، وهي تطرح عنها مشدَّ الخصر الذي ترتديه المرأة، ورداءَ المرأة الضيق [الذي تلبسه تحت ثيابها]، وتطرح ما تجعله المرأة على رأسها من مستلزمات زينتها وأناقتها، ثم استمتعت بما نالته من اهتمام [ممن حولها] من نوع جديد؛ فالمومسات الأخريات بتن ينظرن إليها نظرة حسدٍ لا يكتمنه، فقد فتنهن هذا الزي المخنث. وكانت هذه الملابس الجديدة تناسب قوامها جيدًا، ولم يسبق أن شاهد أحدٌ امرأةً ترتدي الثياب بهذه الطريقة. حتى (بالْسان) نفسه أُخِذ بها. وعرَّفها بخيَّاطه؛ وبناءً على توجيهاتها قام الخياط بتفصيل زي صبي لركوب الخيل ببنطال ضيق. وعلمت نفسها ركوب الخيل، لكنها لم تركبها ورجلاها الاثنتان على أحد جانبي صهوة الحصان؛ كما تفعل سائر النساء. فقد كانت حيويةً بطبعها، وأصبحت في غضون أشهر خبيرةً بركوب الخيل. وغدا الناس يرونها تتجول في كل مكان على صهوة جوادها بزيِّها الغريب.

ومع تقدمها بهذه الشخصية الجديدة، اتضحت لها أخيرًا طبيعة رغباتها المبهمة: فقد كانت تريد القوة والحرية التي عند الرجال، وهو ما ظهر عليها في ملابس الرجال الأقل تقييدًا لها [من ملابس النساء]، وأضحت تحس بأن المومسات الأخريات، والنساء في القصر، يمكنهن الانسجام مع تلك الملابس، فقد كانت تلك رغبة مكبوتةً داعبَتها، رغبةً يفوح عبقها في الهواء الذي تتنفسه. وفي غضون بضعة أسابيع، أخذت

بعض المومسات تزُرنها في غرفتها، وتجربن قبعات القش التي زينتها بأشرطة وريش. وإذا ما قورنت هذه القبعات بالقبعات المنمقة التي كان على النساء أن يشبكنها على رؤوسهن، فإن هذه القبعات كانت تبدو بسيطة يسهل ارتداؤها، وأصبحت المومسات يتجولن في البلدة مرتديات قبعات شانيل على رؤوسهن، وما لبثت النساء الأخريات في البلدة تسألن عن المكان الذي يمكنهن شراؤها منه، وعرض عليها (بالسان) أن تستخدم شقةً له في باريس، لتنطلق منها في صنع الكثير من قبعاتها؛ لعلها تدخل عالم التجارة. وقبلت كوكو عرضه بكل سرور.

وسرعان ما دخل حياتها رجل آخر؛ إنه إنكليزي ثري اسمه آرثر كابل، أثارته بدعة مظهرها، وطموحاتها الكبيرة، وغدا الاثنان من العشاق الأخلّاء، وأخذ كابل يرسل صديقات زوجته النبيلة إلى شقة كوكو، فما كان أسرع أن اشتعلت موضة قبعاتها، وبدأت كوكو تبيع مع القبعات بعض الثياب التي صممتها، وكلها لها المظهر المخنث الذي كانت ترتديه، وكانت تصنعها من أقمشة جُورْسِيه[1] الرخيصة؛ فبدت ثيابها تعطي قدرًا من حرية الحركة للمرأة؛ يختلف كل الاختلاف عن ملابس المرأة السائدة. وشجعها كابل على افتتاح محل تجاري في بلدة دوفيل عند شاطئ البحر، حيث يمضي جميع الباريسيين من المغرمين بالموضة فصل الصيف. وتحول ذلك إلى فكرة نموذجية: فهناك في تلك البلدة الصغيرة نسبيًّا الملأى بأناس يراقب بعضهم بعضًا، والغاصَّة بالنساء المغرمات بالموضة أكثر من أي مكان آخر؛ هناك، يمكنها أن تحدِث ضجة كبيرة [بمنتجاتها].

وأذهلت كوكو أهالي البلدة عندما أخذت تسبح عند شاطئ البحر؛ فالنساء لا يقمن بأشياء من هذا القبيل، وزي السباحة للمرأة لم يكن موجودًا تقريبًا، فقامت بتصميم لباس للسباحة من منسوجات الجورسيه الرخيصة نفسها، وفي غضون أسابيع كانت النساء يقصدن متجرها طلبًا لشراء الزي الجديد. وكانت كوكو تجوب دوفيل وهي ترتدي ملابسها المميزة ذات المظهر المخنث، التي يسهل التحرك بها، والتي فيها

(1) جُورْسِيه أو جِيرسِي: نوع من الأقمشة القابلة للتمدد؛ كان يصنع في بادئ الأمر من الصوف، وهو اليوم يصنع أيضًا من القطن والخيوط الصناعية. وكان قديمًا يستخدم في صنع الملابس الداخلية غالبًا، أما اليوم فبات يستخدم في ملابس النساء وبعض أنواع الملابس الرياضية وغيرها. وأخذ اسمه من اسم جزيرة جيرسي الإنكليزية التي ظهرت صناعته فيها في القرون الوسطى. [المترجم]

شيء من الإثارة، نتيجة التصاقها بجسدها، وأضحت كوكو حديث البلدة. وكانت النساء في استماتة لمعرفة من أين تأتي بملابسها، وكانت هي ترتجل تصميماتها من ملابس الرجال لتصنع منها طلعات جديدة للنساء، فقد أخذت إحدى كنزات كابل، وفتحتها، وأضافت بعض الأزرار، فصنعت نموذجًا عصريًّا من كنزات النساء. وأصبحت هذه هي الموضة في عصرها. وقصت شعرها ليكون قصيرًا؛ لمعرفتها بما يناسب وجهها؛ فغدا ذلك موضة أخرى. ولإحساسها بالزخم [فيما تفعله]، كانت تعطي ملابسها بلا مقابل للنساء الجميلات وذوات الصلات الكثيرة؛ وكن جميعًا يقصصن شعورهن على مثالها، وعندما كانت هؤلاء النسوة يحضرن الحفلات التي يكثر السعاة إليها؛ وكلهن تبدون نسخًا من كوكو شانيل؛ كانت الرغبة في هذه الموضة الجديدة تنتشر إلى ما هو أبعد من بلدة دوفيل، لتصل إلى العاصمة باريس.

وأصبحت دوفيل سنة 1920، واحدة من رائدات تصاميم الموضة في العالم، وكانت أعظم من يضع اتجاهات الموضة في عصرها، وأصبحت أزياؤها تظهِر صنفًا جديدًا من النساء؛ نساء يتمتعن بالثقة، والإثارة، وشيء من التمرد لم يسبق لهن أن كنَّ عليه. ومع أن ملابسها كانت تصنع من منسوجات الجورسيه الرخيصة، إلا أنها كانت تبيع بعض ملابسها بأسعار مرتفعة للغاية، وكانت الثريات من النساء يتسابقن لشرائها؛ ليشاطرن شانيل سحرها، لكنها ما لبثت أن عادت إلى الضيق الذي تحسه في صدرها، فقد أرادت شيئًا آخر، شيئًا أعظم مما وصلت إليه، طريقة أسرع تصل بها إلى النساء من كل الطبقات. وسعيًا منها لتحقيق حلمها، قررت اتباع خطة لم يطرقها أحد تقريبًا؛ فأرادت صنع عطر خاص بها.

ففي ذلك العصر كان من المستغرب أن تقوم دارٌ للموضة بتسويق عطر لها، ولم يكن يعرف عن دور الموضة إيلاء ذلك الأمر أهمية كبيرة، لكن شانيل كانت لديها خطة. وهو أن يكون عطرها مميزًا كتميز ملابسها، بل وأكثر روعة منها. فكانت تريد منه حقيقةً أن يفوح في الجو فيثير الرجال والنساء، ويصيبهم بعدوى الرغبة في تملكه، وللقيام بذلك، اتجهت في الاتجاه المعاكس لجميع العطور حينئذ؛ التي كانت تقترن ببعض أريج الزهور الطبيعي، فبدلًا من ذلك، أرادت أن تصنع عطرًا لا يمكن تحديد مصدره من الزهور. فقد أرادت رائحة أشبه بـ (باقة من الزهور الخالصة)، رائحة تبعث على السرور، لكنها

بديعة للغاية، وكانت تريد لعطرها أن يكون له رائحة تختلف باختلاف المرأة التي تضعه، اختلافًا أكبر مما يفعله أي عطر آخر، ولتزيد في غرابته، قررت أن تعطيه اسمًا شديد الغرابة، وكانت عطور ذلك الزمان ذات أسماء شاعرية وعاطفية. إلا أنها أرادت أن يكون اسمه من اسمها، مع إضافة رقم بسيط إليه، فكان اسمه «شانيل رقم 5»؛ وكأنه اسم خلطة علمية. وقامت بوضع العطر في زجاجة عصرية أنيقة، وأضافت إلى اسم العطر شعارها الجديد بحرفي C متشابكين [ومتعاكسين]. فغدا فريدًا لا يشبه أي شيء آخر في ذلك العصر.

ولتطلق عطرها في الأسواق قررت القيام بحملة [ترويجية] مبطَّنة. فأخذت ترش العطر في كل زاوية من متجرها في باريس، فامتلأ هواء المتجر بعبق عطرها. فما برحت النساء يسألنها عن الرائحة؛ وتدَّعي هي جهلها بها. وقامت بعد ذلك بدسِّ زجاجات من العطر -بلا بطاقات تحمل اسمه- في حقائب زبوناتها صاحبات الثراء الأكبر والصلات الأكثر. وسرعان ما بدأت النساء يتحدثن عن هذا العطر الجديد الغريب؛ الذي يلاحقهن، ولا يستطعن تحديد مصدره من الزهور، وأخذت شائعة تقول بأنه ابتكار آخر من ابتكارات شانيل، أخذت تنتشر انتشار النار في الهشيم، فأسرعت النساء إلى متجرها يتوسلن إليها، لتمكِّنَهن من شراء العطر الجديد؛ الذي بدأت هي الآن تضعه على الرفوف شيئًا فشيئًا، وفي الأسابيع الأولى لعرض العطر كان الطلب عليه أكبر من الكميات المخزونة منه، ولم يحدث هذا الأمر من قبل في تاريخ صناعة العطور، واستمر الطلب عليه ليكون العطرَ الأكثر نجاحًا في التاريخ؛ وكان له أن جلب الثروة لشانيل. وفي العقدين اللاحقين، سادت دارُ شانيل عالم الموضة، لكن شانيل في الحرب العالمية الثانية غازلت النازية، وبقيت في باريس تحت الاحتلال النازي، وبدت تقف إلى جانب الغزاة. وأقفلت متجرها في بداية الحرب، وفي نهاية الحرب سقطت تمامًا من أعين الفرنسيين، بسبب تعاطفها السياسي مع النازيين؛ ونتيجة إدراكها لما لحق بها من خزي فرَّت إلى سويسرا، حيث بقيت في منفًى فرضته على نفسها، لكنها في سنة 1953، لم تشعر بالحاجة إلى العودة [إلى ما كانت عليه] وحسب؛ بل أرادت أن تفعل ما هو أعظم من ذلكن ومع أنها آنذاك كانت في السبعين من عمرها، إلا أنها كانت مشمئزة من التوجهات الحديثة في الموضة؛ التي أحست بأنها عادت إلى سابق عهدها في ملابس المرأة المؤنَّقة بإفراط والمقيِّدة بشدة؛ التي كانت تسعى إلى القضاء عليها، ولعل ذلك

كان علامة على عودة المرأة إلى دَور الخضوع والتبعية، أما شانيل فرأت فيه التحدي الأكبر؛ فبعد نحو 14 سنة خارج نطاق إدارة الأعمال، نسيها الناس اليوم إلى حدٍّ كبير، ولم يعد أحد يرى فيها واضعة الموضة اليوم. فعليها أن تبدأ من الصفر تقريبًا.

وكان أول تحركاتها بث الشائعات بأنها تخطط للعودة؛ إلا أنها لم تجر أي مقابلات صحفية. فأرادت إشعال الأحاديث والإثارة، مع إحاطة نفسها بالغموض، وظهرت لأول مرة في سنة 1954، وغصَّ متجرها بحشد من الناس جاء ليشاهدها؛ بدافع الفضول على الأغلب. وبعد هنيهةٍ وحسب، سرى إحساس [بين الحاضرين] بالاستياء، فالملابس [التي عرضتها] كانت نسخة معادة الصياغة من أزيائها في الثلاثينيات؛ مع قليل من اللمسات الجديدة. وكانت عارضات الأزياء جميعهن تشبهنَ شانيل، وتقلِّدنَ طريقتها في المشي، فكان الجمهور يرى في شانيل امرأة حبيسة، لا أمل لها بالخروج من وراء قضبان الماضي الذي لن يعود أبدًا. وبدت ثيابها وقد عفا عليها الزمن؛ فسخرت منها الصحف، مستذكرةً في الوقت نفسه علاقاتها بالنازيين أيام الحرب.

وتعد هذه ضربة قاصمة إلى حدٍّ بعيد بالنسبة لأي مصمم أزياء؛ إلا أنها ظهرت بوضوح غير منزعجة لكل ما قيل عنها، فكما هو حالها دائمًا: كانت لديها خطة؛ ولديها خبرة فيما تفعله. فقد قررت قبل ظهورها لأول مرة في باريس، أن تكون الولايات المتحدة الأمريكية الوجهة التي تيمِّمُها ملابسها الجديدة، فقد كانت المرأة الأمريكية تظهِر أحاسيس شانيل على نحو أفضل من غيرها، فكانت المرأة الأمريكية حيوية، تحب سهولة الحركة؛ وتحب الأزياء غير المفرطة في التأنق، العملية بالدرجة الأولى، وكان ما عند المرأة الأمريكية لتنفقه من مال يزيد على ما عند غيرها في أي بلد في العالم، وعلى نحو ما كانت شانيل متيقنة منه، لاقت أزياؤها الجديدة رواجًا في الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث الفرنسيون أن خففوا من انتقاداتهم لها، وفي غضون سنة من عودتها أعادت بناء نفسها لتكون أهم مصممي الأزياء في العالم؛ وأعادت الموضة إلى الأشكال البسيطة والتقليدية التي كانت تروج لها على الدوام، وعندما بدأت جاكلين كنيدي [زوجة الرئيس الأمريكي السابق] بارتداء أزياء شانيل في كثير من المناسبات العامة، كانت تلك أوضح علامة على القوة التي وصلت إليها شانيل [في مجال تصميم الأزياء].

ومع عودتها إلى مكانها في القمة، كشفت شانيل عن ممارسة جديدة تخالف تمامًا عصرها، والتجارةَ السائدة فيه. فقد كان تزوير الألبسة مشكلة كبيرة في عالم الأزياء، وكانت تظهر نسخ مقلدة من التصاميم الأساسية في أرجاء العالم، بعد عرضها [لأول مرة]، وكان مصممو الأزياء يعملون على حماية جميع أسرارهم بحرص شديد، ويحاربون في المحاكم أي شكل من أشكال التقليد [لتصاميم أزيائهم]. إلا أن شانيل فعلت نقيض ذلك. فرحبت بالناس من كل الفئات في عروض أزيائها، وسمحت لهم بالتقاط الصور، وكانت تعلم أن ذلك سيشجع أناسًا كثيرين سيكسبون عيشهم من صنع نسخ رخيصة من ملابسها؛ وقد أرادت هي ذلك. حتى إنها دعت الثريات من النساء إلى إحضار خياطيهن معهن؛ الذين سيرسمون مخططات لتصاميمها، ويصنعون نسخًا مطابقة لها، فما كان يهمها أكثر من جمع المال أن تنشر أزياءها في كل مكان، لتشعر بأنها هي وعملها محط رغبة النساء من كل الطبقات ومن كل الدول، وكان ذلك ذروة الثأر عند فتاة نشأت مهمَلةً، وغير محبوبة، ومنبوذة. أرادت أن تكسو ملايين النساء؛ وتكون طلعتها، أو بصمتها [في شكل أزيائها]، بادية في كل مكان، وهو ما حدث فعلًا بعد بضع سنوات من عودتها.

التفسير: في اللحظة التي جربت فيها شانيل ارتداء ثياب (إتيان بَالْسان) وأثارت اهتمامًا بها من نوع جديد لمع في ذهنها أمرٌ ما، كان له أن يغير مسار حياتها إلى الأبد، وقبل ذلك، كانت دائمًا تتشهى شيئًا يتخطى الحدود يحفز خيالاتها، فلم يكن من المقبول اجتماعيًّا لفتاة يتيمة حقيرة أن تتطلع إلى الاختلاط بالطبقات الراقية، ولم يكن دور الممثلة، ولا دور المومس، مناسبين لها لتواصل القيام بهما، وبخاصة لفتاة نشأت في الدَّير.

لكنها بعد أن تجولت حول قصر [بالْسان] على الحصان مرتدية البنطال وقبعة القش أصبحت فجأة محط رغبةِ تشهي الآخرين؛ فانجذبوا إلى الجانب الذي يتخطى الحدود في ملابسها التي استخفت عمدًا بالفواصل بين الذكور والإناث. وبدلًا من أن تكون حبيسة عالم الخيال المليء بأحلامها وتخيلاتها، كانت هي من يثير مخيلات الناس الآخرين، وكلُّ ما كانت تحتاجه هو المحافظة على وجهة نظرها في التفكير بالجمهور أولًا، والتخطيط للتلاعب بتصوراته، وكان الغالب في جميع الرغائب التي أرادتها منذ طفولتها أنها ملتبسة، أو يصعب الحصول عليها، أو محظورة عليها؛ وهي الصفات التي

كانت تجذبها إليها، فتلك هي طبيعة رغبات البشر، وكان عليها ببساطة أن تغير هذا الوضع، وتدمج هذه العناصر في رغائب تصنعها بنفسها.

وإليك الطريقة التي أنجزت بها هذا السحر: ففي البداية أحاطت نفسها وما تصنعه بهالة من الغموض، فلم تتحدث يومًا عن طفولتها المعدمة؛ بل لفقت قصصًا متناقضة لا تحصى عن ماضيها، فلم يكن أحد يعرف حق المعرفة أي شيء واقعي عنها، وكانت تضبط بحرص عدد المناسبات العامة التي تظهر فيها؛ فقد علمت قيمة الاختفاء عن الأعين لبرهة من الزمن، ولم تكشف أبدًا طريقة إعداد عطرها، ولا العمليات التي سارت فيها ابتكاراتها إجمالًا، وكان شعارها المقنِع على نحو غريب، مصمَّمًا ليحفز التفسيرات له، وعمل كل ذلك على منح جمهور العامة مساحة [ذهنية] واسعة للتصور، والتفكر في أسطورة كوكو. وثانيًا، كانت دائمًا ترفق تصاميمها بشيء يتخطى الحدود على نحو غامض، فكانت أزياؤها ذات حواف ذكورية واضحة، إلا أنها ظلت ملابس أنثوية بلا جدال. وكانت أزياؤها تمنح المرأة الإحساس بأنها تتخطى الفواصل بين الذكور والإناث بالقيود المتراخية [في الملابس] من الناحية الجسدية والنفسية. كذلك كانت أزياؤها منسجمة مع الجسم، فكانت تجمع بين حرية الحركة والأنوثة، وليست هذه الملابس بملابس الأمهات، فارتداء [أزياء] طلعة شانيل يعني التعبير عن الشباب والحداثة. وعندما ترسَّخ ذلك، كان من الصعب على الشابات مقاومة هذه الدعوة.

وأخيرًا، كانت شانيل تحرص منذ أول أمرها على أن تُرى أزياؤها في كل مكان؛ فمشاهدة نساء يرتدين تلك الملابس كان يحفز رغبة تنافسية عند الأخريات، ليكون لديهن الملابس نفسها ولا يبقين في عزلة [عن الموضة]. وكانت كوكو تذكر كيف كانت ترغب أشد الرغبة في رجال مرتبطين بأخريات، لقد كانوا محط رغبتها؛ لأن أحدًا آخر قد رغب بهم، فهذه الدوافع التنافسية قوية فينا جميعًا؛ وبخاصة بين النساء.

والحق أن قبعات القش التي صممتها بادئ الأمر لم تكن إلا رغائب عامة، يمكن لأي شخص شراؤها في متجر في منطقته، وكانت الأزياء التي صممتها في البداية، مصنوعةً من أرخص المواد، أما العطر فكان مزيجًا من أريج زهور معروفة، مثل الياسمين، وبعض المواد الكيميائية، فلم يكن فيه شيء غريب أو مميز، لقد كان سحرها سحرًا نفسيًّا خالصًا، حوَّل تلك الأشياء إلى رغائب، حفزت رغبات قوية لتملُّكها.

الاستنتاج: كما كان الحال مع شانيل تمامًا، عليك أن تعكس اتجاه نظرتك؛ فبدلًا من تركيز اهتمامك على ما ترغب فيه وتشتهيه في هذا العالم عليك أن تدرب نفسك على تركيز اهتمامك على الآخرين؛ على رغباتهم المكتومة وخيالاتهم البعيدة، فعليك أن تدرب نفسك لتعرف كيف ينظرون إليك، وكيف ينظرون إلى الأشياء التي تصنعها؛ كما لو كنت تنظر إلى نفسك وعملك من خارج نفسك؛ فهذا الأمر سيمنحك قوة لا حدود لها في تشكيل تصورات الناس لهذه الأشياء، وتبث فيهم الإثارة بشأنها، والناس لا يريدون الحق والصدق؛ مهما سمعنا هذا الهراء يتكرر بلا انقطاع. بل هم يريدون تحفيز مخيلاتهم، لتصل إلى ما هو أبعد من ظروفهم العادية، إنهم يريدون مخيلة، ورغائب يشتهونها، ثم يستجْدُونها. واصنع جوًّا من الغموض حول نفسك وحول عملك. وأرفق به شيئًا جديدًا، وغير معتاد، وغريبًا، وتقدميًّا، ومحظورًا. ولا توضح رسالتك، بل اتركها ملتبسة، واصنع وهْمَ الانتشار [لعملك]، فما تصنعه يرى في كل مكان، ويرغب فيه الآخرون. ثم اترك للتشهي المستتر في جميع البشر يفعل فعله؛ لتنطلق الرغبات في سلسلة من ردود الأفعال.

> **حصلت على الأقل على ما أريده. فهل أنا سعيد؟ لا لست سعيدًا تمامًا. فما الذي أفتقده؟ إن روحي فقدت حمى النشاط التي كانت تشعلها فيها الرغبة... وَيْكأنَّه حريٌّ بنا ألا نضلل أنفسنا؛ فالسعادة ليست في الحصول على الرغائب، بل هي في السعي وراءها.**
>
> بيير بومارشيه Pierre-Augustin Caron de Beaumarchais

مفاتيح للطبيعة البشرية

نحن البشر بطبيعتنا لا نرضى بسهولة بظروفنا، وبسبب قوة فاسدة داخلنا ترانا في اللحظة التي نتملك بها شيئًا ما، أو نحصل على ما نريده، تبدأ أدمغتنا بالانجراف نحو شيء آخر جديد ومختلف، لنتصور أنه بإمكاننا الحصول على ما هو أفضل [مما حصلنا عليه]، وكلما كانت هذه الرَّغيبة الجديدة أكثر بعدًا عنا وأصعب منالًا، كانت رغبتنا في الحصول عليها أعظم وأشد، ولنا أن ندعو ذلك باسم: متلازمة «العشب دائمًا أكثر خضرة»، وهي المقابل النفسي للوهم البصري؛ فلو أننا اقتربنا جدًّا من العشب، أي اقتربنا من تلك الرغيبة الجديدة، لرأينا أنه ليس بالغ الخضرة في واقع الأمر.

ولهذه المتلازمة جذور عميقة جدًّا ضاربة في طبيعتنا، ويمكننا أن نجد أول مثال مسجل لها في نصوص العهد القديم من الكتاب المقدس [أسفار اليهود]، وذلك في قصة الخروج [البني إسرائيل] من مصر، فموسى الذي اختاره الله ليأخذ العبرانيين [بني إسرائيل] إلى الأرض الموعودة، قادهم إلى صحراء، يتيهون فيها أربعين سنة، وفي مصر كان بنو إسرائيل يعملون عبيدًا، وكانت حياتهم قاسية، لكنهم عندما لاقوا قسوة الحياة في الصحراء، اشتعل فيهم الحنين فجأة إلى حياتهم السابقة، وعندما اشتد بهم الجوع، أنزل الله عليهم المن من السماء؛ لكنهم قارنوه جحودًا: بأطايب البطيخ، والقِثَّاء، واللحم، التي عرفوها في مصر. ونظرًا إلى أنهم لم يتأثروا كثيرًا بمعجزات الله الأخرى (مثل شق البحر الأحمر لهم)، فقد قرروا أن يصوغوا عجلًا من ذهب ويعبدوه، وبعد أن عاقبهم موسى على صنيعهم هذا، ما لبثوا أن فقدوا اهتمامهم بذلك الصنم.

وطوال رحلتهم، كانوا يشتكون ويتذمرون، فيسببون لموسى صداعًا لا نهاية له، وكان رجالهم يشتهون النساء الأجنبيات عنهم، وكانوا يبحثون عن عبادة جديدة يتبعونها، وسخط الله من تذمرهم المستمر، فحظر على جيلهم كله -ومنهم موسى- أن يدخلوا الأرض الموعودة، لكن حتى بعد أن جاء الجيل اللاحق ووطَّن نفسه في أرض اللبن [الحليب] والعسل، استمر التذمر بلا انقطاع، ومهما كان ما يحصلون عليه كانوا يتمنون شيئًا أفضل منه يلوح لهم في الأفق البعيد.

وفي محيطك القريب، يمكنك أن ترى هذه المتلازمة تعمل في حياتك اليومية، فنحن لا نفتأ نتطلع إلى الآخرين الذين يبدو أنهم يحظون بحياة أفضل من حياتنا؛ فقد ترى أن أحدهم يحظى بمحبة أبويه أكثر منك، أو ترى آخر يعمل في مهنة أكثر إثارة من مهنتك، أو آخر يعيش حياة أسهل من حياتك. وقد تكون راضيًا كل الرضا عن علاقتك [العاطفية]، إلا أن عقلك لا يبرح يزيغ إلى شخص آخر، شخص ليست فيه العيوب نفسها الموجودة فيمن ارتبطت به؛ أو هذا ما تصوِّره لك نفسك. وتراك تحلم بأنك خرجت من حياتك المملة، فسافرت إلى ثقافة جديدة بعيدة، يعيش الناس فيها بسعادة أكبر منها في المدينة المكدَّرة التي تعيش فيها، وفي اللحظة التي تحظى فيها بوظيفة، تبدأ في تصوُّر ما هو أفضل منها، وعلى الصعيد السياسي نرى أن حكومتنا فاسدة، ولا بد لنا من تغيير حقيقي، ولعلنا نشعل ثورة، وفي هذه الثورة، نتصور أننا في مدينة فاضلة حقيقية، تحل

[في أذهاننا] محل العالم غير المثالي الذي نعيش فيه، ولا نفكر بالغالبية العظمى من الثورات التي حدثت في التاريخ، التي لم تتمخض نتائجها إلا عن حياة مشابهة [لما كان قبلها] في معظم جوانبها، أو أسوأ [مما كانت عليه].

وفي جميع هذه الحالات لو أننا اقتربنا أكثر من الناس الذين نحسدهم من الذين نفترض أنهم عائلة سعيدة، أو من الشخص الذي نشتهيه، أو من الشعوب البعيدة في الثقافة التي نتمنى أن نعرفها، أو من الوظيفة الأفضل، أو من المدينة الفاضلة، لرأينا ما تخفيه من أوهام؛ وإذا قمنا بما تمليه عليه رغباتنا، فإننا ندرك في أغلب الأحيان خيبة أملنا فيها، إلا أن ذلك لا يغير في سلوكياتنا شيئًا، فإذا لاحت لنا رغيبة أخرى من بعيد، فسيغوينا بلا شك ما فيها من عبادة غريبة، أو مشروع جديد للإثراء السريع.

ومن أكثر الأمثلة لفتًا للنظر في هذه المتلازمة نظرتنا التي ننظر بها إلى طفولتنا؛ والتي تعيدنا إلى الماضي. فمعظمنا يذكر العصر الذهبي اللامع الذي عشناه في لعب وإثارة، وكلما تقدم بنا العمر، رأينا ذلك العصر يزداد بريقًا ولمعانًا في ذاكرتنا، ونحن طبعًا ننسى ما كنا نعيشه من قلق، وعدم استقرار، وألم، أصابنا في طفولتنا؛ والأرجح أنه شغل حيزًا ذهنيًّا لدينا أكبر من المتع العابرة التي نتذكرها، لكن بما أن شبابنا هو رغيبة لنا، تزداد بعدًا عنا مع تقدمنا في العمر، فإننا نستطيع أن نجعله مثاليًّا، ونراه أكثر خضرة من اللون الأخضر.

ويمكننا تفسير هذه المتلازمة بثلاث خصائص للعقل البشري:

تعرف أُولاها باسم: (التخليق)؛ وبهذا التخليق، يمكن لأمر إيجابي أن يولِّد صورة سلبية مغايرة له في عقولنا، ونرى ذلك بصورة واضحة في نظامنا البصري، فعندما نرى لونًا ما - الأحمر أو الأسود مثلًا - فإن ذلك اللون يميل إلى تكثيف إدراكنا اللَّونَ المناقض له من حولنا، أي الأخضر أو الأبيض في مثالنا [على الترتيب]، فعندما ننظر إلى شيء أحمر[بإمعان شديد]، فإننا نرى غالبًا هالة خضراء تتشكل من حوله، والعقل يعمل بصورة عامة بالأضداد؛ فيمكننا أن نصوغ أفكارًا في موضوع ما عن طريق إدراكنا لما هو ضده، ولا تنفك عقولنا تلتقط هذه الأضداد، وهذا يعني أننا متى رأينا أو تصورنا شيئًا ما فإن عقولنا لا يسعها إلا أن ترى أو تتصور ما هو ضده؛ فإذا حرِّم علينا في

ثقافتنا التفكير بفكرة معينة، أو تجربة رغبة معينة، فإن ذلك التحريم يجلب إلى عقولنا توًّا الشيء الذي حرِّم علينا. فكلٌّ (لا) تقدح فينا (نعم) تقابلها، (وكان حظر تصوير الدعارة في العصر الفيكتوري [1837 – 1901 في بريطانيا]، هو الذي أدى إلى ظهور صناعة الأفلام الإباحية). ولا يمكننا التحكم بهذا التأرجح في العقل بين الأضداد، وهذا ما يهيئنا للتفكير بالضبط بما ليس لدينا، ويولِّد فينا الرغبة إليه.

ثانيًا، يعدُّ الرضا سمة تطورية خطيرة عند الكائنات الواعية كالبشر؛ فلو أن أسلاف الإنسان الأوائل كانوا ميالين إلى الرضا بظروفهم الراهنة لما كانت لدينا حساسية كافية للأخطار المحتملة التي تتربص بهم في أكثر الأوساط أمانًا في ظاهرها، فلقد بقي البشر وازدهروا نتيجة يقظتهم الواعية المستمرة؛ التي هيأتهم للتفكير في الأمور السلبية المحتملة في أي ظرف كان، وتصوُّرها، ولم يعد البشر يعيشون في سهول السافانا أو الغابات التي تعج بالمفترسات الخطرة وغيرها من الأخطار الطبيعية؛ إلا أن عقولهم مركَّبة وكأنهم يعيشون هناك؛ لذلك نرى البشر نزَّاعين إلى الانحياز السلبي باستمرار، وهو ما نعبر عنه في وعينا بالتشكي والتذمر.

وأخيرًا، فإن الحقيقة والتصور أمران يعالجهما العقل بصورة متشابهة. ويتبين لنا ذلك من تجارب مختلفة؛ كان فيها الأشخاص الموضوعون تحت التجربة، يظهر في أدمغتهم نشاط كهربائي وكيميائي عندما يتصورون شيئًا ما، يشبه على نحو ملفت النشاط الذي يظهر فيها عندما يعيشون [فعلًا] ما كانوا يتصورونه؛ وكان ذلك يظهر بجهاز التصوير الوظيفي بالرنين المغناطيسي (fMRI). ويمكن للواقع أن يكون بغاية القسوة، يموج بالقيود والمشكلات؛ فجميعنا سيأتي علينا يوم نموت فيه، وفي كل يوم يزداد عمرنا وتضعف قوتنا ولنصل إلى مراتب النجاح لا بد لنا من التضحية والعمل الجاد، لكننا في تصوراتنا يمكن أن نبحر إلى ما وراء هذه الحدود، ونجرب كل أصناف الاحتمالات، فتصوراتنا لا حدود لها في جوهرها، وما نتصوره له تقريبًا قوة ما نواجهه فعليًّا، وهكذا أصبحنا كائنات ميالة على الدوام إلى تصور شيء أفضل من الظروف القائمة، لنشعر في تصوراتنا بمتعة التحرر من الواقع.

وكل ذلك يجعل متلازمة (العشب دائمًا أكثر خضرة) متلازمةً لا فرار منها في تركيبنا النفسي، وعلينا ألا ننثر العظات أو نشتكي من هذا العيب المحتمل في الطبيعة

البشرية، فهو جزء من الحياة الذهنية لكل فرد منا؛ وله منافع جمة، فهو مصدر قدرتنا على التفكير بالاحتمالات الجديدة، والابتكار، وهو ما يجعل تصوراتنا أدواتٍ لها قوتها، وفي الجانب الآخر نراه يشكل المادةَ التي بها نتحرك، وبها نتحمس، وبها نغوي الآخرين.

والعلم بكيفية التعامل مع التشهي الذي في طبيعة الناس هو فنٌّ سرمدي، نعتمد عليه في جميع صور الإقناع، والمشكلة التي نواجهها اليوم ليست في توقف الناس فجأة عن التشهي؛ بل هي نقيض ذلك تمامًا: فترانا نخسر علاقتنا بهذا الفن، ونخسر القوة التي تصاحبه.

ويتجلى برهان ذلك في ثقافتنا. فنحن نعيش في عصر القصف [بوابلٍ من الشهوات]، والإشباع [بالشهوات]. فنرى أصحاب الإعلانات يغمروننا بالرسائل الإعلانية وعلاماتهم التجارية، فيوجهوننا هنا وهناك لنقصد منتجاتهم ونشتريها، ونرى الأفلام السينمائية تضرب رؤوسنا لتهاجم أحاسيسنا. أما السياسيون فهم متمرسون في إثارة استيائنا من الظروف الحالية، واستغلال هذا الاستياء، لكن لا شأن لهم بقدح تصوراتنا عن المستقبل، وفي جميع هذه الحالات نرى الكياسة غائبة، وكل ذلك يؤثر في تصوراتنا؛ فيجعلها متصلبة؛ مما يؤدي خفيةً إلى تشهِّي شيء آخر.

ونرى برهان ذلك أيضًا في علاقاتنا الشخصية، حيث يزداد اعتقاد الناس أكثر فأكثر، بأن على غيرهم ببساطة أن يرغب بهم بسبب ما هم عليه، وهذا يعني أن عليهم أن يكشفوا [خبيئة] أنفسهم قدر ما يستطيعون، ويظهروا كل ما يحبونه ويكرهونه، ويتألفوا الناس ما أمكنهم ذلك. ولن يتركوا [لعقولهم] مساحة للتصور أو التخيل، وإذا ما صرَف شخص يريدونه اهتمامه عنهم، تراهم يهرعون إلى الشابكة (الإنترنت) ويضجون بسطحية الرجال، أو استهتار النساء؛ وبازدياد انشغالنا بأنفسنا (راجع الفصل الثاني)، تزداد صعوبة وصولنا إلى الطبيعة النفسية للآخرين، حيث نريد تصور ما يريدونه منا بدلًا مما نريده نحن منهم.

الاستنتاج: لعل الناس يشيرون إلى كل ذلك بأنه برهان على أننا نحن البشر نتحول، لنصبح أكثر صدقًا وإخلاصًا؛ إلا أن طبيعة البشر لا تتغير في غضون بضعة أجيال؛ فالناس لم يصبحوا أكثر وضوحًا وصراحة بسبب دعوة أخلاقية عميقة؛ بل بسبب ازدياد

انشغالهم بأنفسهم، وبسبب الكسل الحاصل عندهم بالمجمل، فلا يحتاج منك أي جهد أن تكون أنت نفسَك ببساطة، أو تنشر رسالتك. وانعدام بذل الجهد يؤدي ببساطة إلى انعدام التأثير في الطبيعة النفسية للآخرين، وذلك يعني أن المهتمين بك سيكون اهتمامهم هزيلًا للغاية، وسرعان ما ينتقل اهتمامهم عنك ولن تعرف السبب في ذلك. ولا تأخذ بالمواعظ اليومية البسيطة التي تحثك على الصدق على حساب جعل نفسك مرغوبًا في نظر الناس؛ بل اذهب في الاتجاه المعاكس، فوجود قلة قليلة جدًّا من الناس الذين يفهمون فن جعل النفس مرغوبة يمنحك فرصًا لا حصر لها لتظهر بريقك، وتستغل المخيلات المكبوتة في أذهان الناس.

أساليب استثارة الرغبة

إن الأساس في جعل هذا القانون [من قوانين الطبيعة البشرية] مفيدًا لك هو أن تجعل نفسك وتجعل ما تصنعه محط رغبة الآخرين، وفي الحالة الطبيعية تكون حبيس أفكارك وأحلامك، وتتصور أن على الناس أن يحبوك ويحترموك لما أنت عليه، وتعتقد أن ما يخرج على يديك لا بد له أن يكون مثيرًا للناس بطبيعته؛ إلا أن الآخرين لا يرون شيئًا من ذلك، فما يرونه هو أنك مجرد إنسان من الناس، وبما أنك إنسان [عادي] فأنت لا تحرك فيهم الفضول والإثارة، أو اللامبالاة، أو حتى العداء، فهم لا يرون عندما يرونك إلا مخيلاتهم وأفكارهم المسبقة [بشأنك]، وعندما يعرَض عملك للعامة فإنه يكون أيضًا غرضًا منفصلًا كل الانفصال عن آمالك وأحلامك، ويحرك عواطف واهنة أو عواطف قوية، إلى درجة أنك ترى نفسك، وما صنعته، أغراضًا يفهمها الناس بطريقتهم الخاصة؛ إلا أنك تملك القوة على تغيير فهمهم، وجعل تلك الأغراض رغائب لهم.

ونذكر فيما يأتي ثلاثة أساليب رئيسة لإنشاء هذه الرغائب.

اعرف كيف تنسحب، ومتى تنسحب؛ فهذا هو جوهر هذا الفن، فأنت لديك حضورٌ يراه الناس، ويفسرونه، فإذا كان حضورك واضحًا جدًّا، وكان بمقدور الناس قراءتك وفهمك بسهولة بالغة، وكنت تُظهِر احتياجاتك على نحو جليٍّ ساطع؛ فإنهم بلا وعي منهم سيأخذون في التقليل من احترامك بدرجة ما؛ وبمرور الوقت سيتلاشى اهتمامهم بك، فلا بد لحضورك أن يكون فيه لمسة من الفتور، وكأنك تشعر أن بإمكانك أن تمضي في

حياتك مستغنيًا عن الآخرين، وهذا الأمر يعطي للناس إشارة بأنك ترى في نفسك شخصًا يستحق التقدير، مما يرفع قيمتك في أعينهم بلا وعي منهم، ويجعلهم يريدون ملاحقتك، وهذه اللمسة من الفتور هي أول صور الانسحاب التي عليك أن تتدرب عليها. وأضف إلى ذلك شيئًا من التبلد والغموض بخصوص ما أنت عليه. ولا تترك آراءك، وقيمك، وأذواقك، واضحة كل الوضوح أمام أعين الناس؛ فهذا الغموض يعطيهم مساحة [ذهنية] ليقرؤوا منك ما يريدونه، ولعلك ترى نجوم الأفلام السينمائية متمرسين في هذا المجال، فهم يحولون وجوههم وحضورهم إلى شاشات، يرى الناس فيها مخيلاتهم الخاصة، وما ستفعله بصورة عامة هو إنشاء جوٍّ من الغموض [من حولك]، واجتذاب التفسيرات [لك].

فإذا أحسست أنك قد دخلت في تصورات الناس، وعلقَت صنارتك فيهم فعليك أن تحسن استخدام حضورك وانسحابك، فلا تكن كثير الحضور، وربما يمضي يوم بأكمله أو أسبوع دون أن تحضر، وبذلك تحدِث شعورًا بالفراغ داخل الآخرين؛ إنها لمسة ألم، فها أنت بغياباتك تلك تشغَل مقدارًا يكبر ويكبر من المساحة الذهنية في عقولهم، فيصبحون وقد ازدادوا رغبةً فيك، لا زهدًا بك.

وقد لعب هذه اللعبة الموسيقي [المغني] مايكل جاكسون بصورة مثالية على الصعيد الاجتماعي؛ فكان يدرك بعمق أخطار إشباع السوق بموسيقاه، وظهوره في المناسبات العامة، فكان يوزع إصدارات ألبوماته الموسيقية، ليجعل العامة تواقين إلى المزيد منها، وكان يدير بحرص وتيرة مقابلاته وعروضه، ولم يتحدث قط عن معاني كلمات أغانيه، ولم ينشر يومًا أي رسالة صريحة له. وكان عنده إعلاميون يسربون له بين الفينة والأخرى بعض الأخبار التي تحيط به إلى الصحافة؛ من قبيل استخدامه حجرات الضغط العالي [من الأكسجين] طريقةً للمحافظة على الشباب الدائم، ولم يكن هو يثبت هذه الأخبار أو ينكرها؛ فتشتعل حمَّى الصحف. لقد كان شخصًا يشعل شرارة الأخبار والشائعات، دون أن يكون شيء منها متماسكًا ملموسًا، وبهذا التملص المخطط له، جعل من نفسه محط رغبة باستمرار؛ لأن الناس يريدون أن يزدادوا معرفة به، ويريدون الحصول على موسيقاه [وأغانيه].

ويمكنك بما تنتجه من عمل، أن تصنع تأثيرات مشابهة ليشتهي الناس عملك؛ فاترك دائمًا تقديمك [لعملك] ورسالتك مفتوحين نسبيًّا [ملتبسين لا حدود واضحة لهما].

وهكذا يقرأ الناس في عملك تفسيرات مختلفة، ولا تحددْ لهم بدقة كيفية أخذهم به، أو طريقة استخدامه. وهذا هو السبب الذي جعل مؤلَّفات الكتَّاب المسرحيين الكبار من أمثال شكسبير وتشيخوف؛ تبقى [حيةً] قرونًا كثيرة، وتحافظ على نضارتها وإثارتها؛ فكل جيل يقرأ في مؤلفاتهم ما يريده، وكان هؤلاء الكتاب يصفون عناصر سرمدية في الطبيعة البشرية، دون إصدار أحكام، ودون توجيه جمهور القرَّاء بما عليهم أن يشعروا به أو يفكروا به. فليكن ذلك نموذجًا لك في كل ما تصنعه.

ولا تنس الأمر الآتي: كلما ازداد نشاط تصوراتنا، ازدادت المتعة التي نجتنيها منها، فعندما كنا أطفالًا، ويعطَى واحدنا لعبة لها تعليمات وقواعد محددة واضحة فإنه لا يلبث أن يفقد اهتمامه بها؛ لكن إذا كانت اللعبة شيئًا يبتكره بنفسه، أو كانت ذات بنية متراخية، تمكِّنه من وضع أفكاره ومخيلته فيها فإنه يبقى مهتمًّا بها زمنًا أطول. وعندما نشاهد لوحات من الرسم التجريدي تحرض فينا أحلامًا أو خيالات، أو نشاهد فيلمًا يصعب علينا تفسيره، أو نسمع طرفة أو نشرة دعائية ملتبسة، فإننا نحن من نقوم بعملية التفسير، ونجد أن من الممتع لنا أن نكون قادرين على إعمال تصوراتنا بهذه الطريقة. وما تريده من عملك الذي تصنعه، هو أن تستثير هذه المتعة عند الناس؛ إلى أقصى درجة.

اصنع التنافس في الرغبة: لم تكن رغبة الإنسان يومًا ظاهرة فردية؛ فنحن كائنات اجتماعية، وما يريده واحدُنا، يُظهِر في الأعم الأغلب ما يريده الآخرون، وهذا أمرٌ نابع من سنواتنا الأولى في الطفولة؛ فقد رأينا الاهتمام الذي كان بوسع آبائنا تقديمه لنا (وهو أول رغيبة لنا اشتهيناها)، حيث نريد كل ما يقدمونه، وإذا كان لأحدنا إخوة يحصلون على الكثير من اهتمام الأبوين فذلك يعني اهتمامًا أقل به، ويصبح لزامًا عليه أن يتنافس معهم ومع غيرهم، ليحصل على الاهتمام والعاطفة، وإذا رأى إخوته أو أصدقاءه يحصلون على شيء ما؛من -هدية أو خدمة- فإن ذلك يوقظ فيه رغبة تنافسية للحصول على الشيء ذاته، وإذا كان شيء ما أو شخص ما غير مرغوب من الآخرين، فإننا نميل إلى أن نرى فيه شيئًا لا يستحق الاكتراث له، أو شيئًا كريهًا، فلا بد من أن فيه مشكلة ما.

ويغدو ذلك نمطًا نعيشه في حياتنا، ويكون أكثر وضوحًا عند بعضنا، وفي العلاقات العاطفية لهؤلاء [من أصحاب الرغبة الطاغية] نرى الرجال منهم لا يؤخذون إلا بنساء

مرتبطات بغيرهم؛ وكذلك حال النساء مع الرجال؛ فهم إنما يرغبون فيما رغب فيه غيرهم، فرغبتهم تتمثل في انتزاع ذلك الغرض المحبوب، والانتصار على الغريم؛ وهو توجهٌ لا شك أن له جذورًا في طفولتهم.، وإذا كان هناك أناس يكسبون مالًا بوسيلة جديدة ما ترى هؤلاء لا يريدون مشاركتهم في رزقهم وحسب؛ بل يريدون أيضًا احتكار السوق. وهناك آخرون [من أصحاب الرغبة الطموحة] يكون الأمر عندهم أقل وضوحًا من أولئك، فتراهم يجدون ما بأيدي الناس شيئًا يبدو مثيرًا، وتقتصر رغبتهم على مشاطرتهم إياه والمشاركة في تجربته دون أخذه من أيدي الآخرين. وفي الحالتين [مع أصحاب الرغبة الطاغية، وأصحاب الرغبة الطموحة]، فإننا عندما نرى أشخاصًا أو أشياء -يرغب بها الآخرون- فإن ذلك يرفع من قيمتها في نظرنا.

فعليك أن تتعلم استغلال ذلك، فلو استطعت بطريقة ما أن تحدِث انطباعًا بأن الآخرين لديهم رغبة فيك، أو في عملك، فإنك ستجتذب الناس للسير في تيّارك دون أن تتلفظ بكلمة، ودون أن تفرض نفسك عليهم؛ فهم من سيأتون إليك، فعليك أن تسعى بكل وسيلة لتحيط نفسك بهذه الهالة الاجتماعية، أو على الأقل تصنع وهمًا بوجود هذه الهالة من حولك.

وبإمكانك أن تصنع هذا التأثير بطرق متعددة، فبإمكانك النجاح في ذلك بأن تجعل الغرض [الذي تريده أن يكون رغيبة من رغائب الناس] يُرَى في كل مكان، أو يُسمَع عنه في كل مكان، حتى لو شجعتَ الآخرين على تزويره إذا لزم الأمر؛ على نحو ما فعلتْ شانيل، وإياك أن تتدخل بصورة مباشرة. [فإذا أحسنت القيام بالأمر فإنك] بذلك تشعل -ولا محالة نوعًا- من الاجتذاب بالعدوى، وبإمكانك تسريع هذه العملية، عن طريق تغذيتها بشائعات أو أخبار عن الغرض [الذي تريده أن يكون رغيبة للناس]، تبثُّها في الوسائل الإعلامية المختلفة، وسيبدأ الناس بالحديث عنه، وينتشر التأثير [الذي ترومه] بانتشار كلامهم، وحتى ما يظهر من ملاحظات سلبية، أو جدل بشأنه، سيكون مفيدًا لك؛ وهو أحيانًا أكثر فائدة من المديح نفسه، فهو يعطي غرضك ميزة استفزازية بتخطّيه الحدود، وعلى أي حال فإن الناس تستهويهم السلبيات، وصمتك أو عدم صراحة رسالتك سيشعل حمّى [تلفيق] الأخبار والتفسيرات بين الناس، وبإمكانك أيضًا أن تجعل أناسًا من ذوي الأهمية أو التأثير يتحدثون عن غرضك؛ لإضرام لهيب الرغبة فيه، فما تعرضه

يقولون فيه بأنه جديد، وثوري، وشيء لم يسبق لأحد أن رآه أو سمع به؛ وهكذا تتاجر في المستقبل، تتاجر في توجهات الناس، وفي مرحلة معينة سيشعر عدد كبير من الناس بالانجذاب، فيكونون غير راغبين في البقاء خارج التيار؛ وهو أمر سيجذب آخرين أيضًا إلى تيَّارك، والمشكلة الوحيدة في هذه اللعبة، هي أن هناك في عالم اليوم منافسات كثيرة على هذه التأثيرات المعدِيَة، وأصبح جمهور العامة متقلبًا إلى حدٍّ كبير جدًّا، فعليك ألا تكون خبيرًا وحسب في إحداث هذه التفاعلات المتسلسلة؛ بل عليك أن تكون خبيرًا أيضًا في تجديدها، أو إحداث تفاعلات متسلسلة أخرى.

أما فيما يخص شخصك أنت فلا بد لك من أن تُظهِر أن الناس يرغبون فيك، وأن لك ماضيًا ليس بالماضي الطويل الذي يثير الريبة، لكنه ماضٍ يكفي لإعطاء إشارة بأن هناك آخرين وجدوك مرغوبًا، وعليك أن تكون [في إشارتك هذه] غير مباشر، وأنت تريدهم أن يتسامعوا بأخبار ماضيك، وتريدهم أن يشاهدوا فعليًّا الاهتمام الذي تحصل عليه من النساء أو الرجال؛ وكل ذلك دون أن تنبس ببنت شفة، وأي تبجُّح أو إشارة صريحة في ذلك ستبطل التأثير [الذي تسعى إليه].

وفي أي وضع تفاوضي تكون فيه عليك أن تحرص جاهدًا على أن تأتي بطرف ثالث أو رابع ينافس للحصول على خدماتك، لتنشئ تنافسًا في الرغبة، وهذا الأمر يرفع من قيمتك [أو قيمة منتجاتك] على الفور، لا في الفوز بالمنافسة وحسب؛ بل أيضًا في حقيقة أن الناس سيرون أن الآخرين يشتهون قربك [أو تملُّك منتجاتك].

استخدم التخليق: لعلنا نظن أننا نعيش في عصر فيه قدر عظيم من الحرية، بالمقارنة بالعصور الماضية، إلا أن الواقع أننا نعيش في عالم أكثر تنظيمًا منه في أي وقت مضى؛ فكل حركة نتحركها هناك من يتعقبها بالإشارات الإلكترونية، وهناك قوانين تزيد كثرتها على أي وقت مضى، وتحكُم كل جوانب تصرفات الإنسان، أما اللباقة الاجتماعية [أو السياسية]، وهي موجودة دائمًا، فلعلها أكثر كثافة في أيامنا بسبب مقدار انكشافنا الكبير في وسائل التواصل الاجتماعي، ويشعر معظمنا في سريرته بأنه منزعج، أو مقموع، بجميع هذه القيود على تحركاتنا الجسدية والذهنية، فترانا نتوق إلى ما يتخطى الحدود الموضوعة لنا. وما أسهل أن ننجذب إلى كلمتي (نعم) أو (لا)؛ المكبوتتين فينا.

وعليك أن ترفق غرضك بشيء يكون فيه -دائمًا- شيء من التحريم، أو شيء من المخالَفة للتقاليد، أو شيء من التطور السياسي. وقد قامت شانيل بذلك في دعوتها السافرة إلى الثياب المخنثة [المترجِّلة]، واستهزائها بالفوارق بين الذكور والإناث، ويعدُّ الصراع بين الأجيال مادة مواتية لهذا الأمر في كل حين؛ فينبغي لما تقدِّمُه أن يناقض بوضوح ما كان عليه الجيل السابق المحافظ. وقد عمد [الرئيس الأمريكي] جون كينيدي إلى هذا عندما أخرج نفسه من حقبة الخمسينيات وعصر أيزنهاور في القرن الماضي، وكان ذلك عصر الامتثال المبتذل [حيث انعدمت النزعة الفردية]؛ فعلى النقيض من ذلك العصر كان الاقتراع لمصلحة كينيدي يعني الاقتراع لمصلحة الشباب، والحيوية، والرجولة الضائعة. وجوهر الأمر أنه استغل الاستياء المستتر [عند الشباب] من شخصية الأب، والرغبة المتجاوزة للحدود في التخلص منها، وهذه الرغبة كانت دائمًا موجودة بين الشباب، ويرتبط بها دائمًا عنصر من الحُرمة.

ومن الرغبات المحرَّمة التي يتشاطرها أكثر الناس: اختلاس النظر؛ فاختلاس النظر في الحياة الخاصة للآخرين ينتهك محرَّمات اجتماعية صارمة في الخصوصية، ومع ذلك يشعر الجميع بما يجذبه لرؤية ما يجري خلف الأبواب المغلقة، ويعتمد المسرح والأفلام السينمائية على هذه الرغبة في اختلاس النظر، فتراهم يضعوننا داخل غرف الناس، فنجرب الأمر وكأننا نتجسس على الناس فعليًّا، ويمكنك أن تدمج ذلك فيما تعمله بإعطائك انطباعًا بأنك تكشف سرًّا ينبغي ألَّا يعرفه الناس حقيقةً، وقد يغضب منك بعض الناس؛ إلا أنهم جميعًا سيعتريهم الفضول، وقد يكون ذلك سرًّا عن نفسك، وعن كيفية إنجازك ما قمت به، أو سرًّا عن الآخرين، وما يحدث خلف الأبواب المغلقة لأصحاب النفوذ، والقوانين التي يعملون وفقًا لها.

وفي أي مناسبة [تظهَر فيها] ينبغي لما تقدِّمه أن يكون جديدًا، وغير مألوف، وغير عادي، أو على الأقل تعرضه كأنه كذلك، وسترى أن تناقضه مع ما هو موجود حوله، مما هو تقليدي خامل للغاية، هو ما سيصنع فيه جاذبية التشهي.

وأخيرًا، أظهِر للناس إمكانية الحصول على ما لا يمكن الحصول عليه، أو الحصول على ما هو مستحيل. فالحياة ملأى بجميع أسباب الإزعاج، وأنواع المصاعب. ولِتكون إنسانًا ثريًّا، أو ناجحًا، عليك أن تبذل جهدًا عظيمًا؛ فنحن قابعون داخل سجن طباعنا

(راجع الفصل الرابع)، ولا يمكننا التحوُّل لنكون غير ما نحن عليه، ولا يمكننا استعادة شبابنا الضائع، أو صحتنا التي فقدناها معه. وكل يوم يمضي علينا يقرِّبنا من لُقْيا حتفنا، وذلك هو منتهى حياتنا. لكن غرضك [الذي تريده أن يكون محط رغبة للناس]، يجب أن يقدم للناس تخيلًا بأنه الطريق السريع المؤدي إلى الغنى والنجاح، أو استعادة الشباب الضائع، أو التحول إلى شخص جديد، أو حتى التغلب على الموت نفسه. وسيستحوذ على الناس الطمع بهذه الأشياء وما شابهها؛ لأنها أشياء يرونها مستحيلة جدًّا، فباستخدام قانون التخليق يمكننا تصور جميع هذه التخيلات والطرق السريعة الموصلة إليها (كحالنا عندما نتخيل الحصان الأبيض ذا القرن)، فتنبت فينا الرغبة للوصول إليها، ونتصورها وكأننا نكاد نعايشها.

وتذكَّر: أن ما يدفع الناس في الخفاء هو: الرغبة، لا التملُّك. فعندما تتملك شيئًا ما، فلا محالة أنك ستجد فيه شيئًا من خيبة الأمل، وتشتعل فيك الرغبة في السعي إلى شيء آخر جديد؛ فعليك أن تقتنص رغبة الإنسان في الخيال، ومتعته في السعي وراء مخيلته، وفي هذا الجانب ينبغي أن تكون جهودك متجددة باستمرار؛ ففي اللحظة التي يحصل فيها الناس على ما يريدونه أو يتملكونك [بأن تكون مكشوفًا لهم تمامًا] تأخذ قيمتك في أعينهم واحترامهم لك بالانحدار فورًا، فحافظ على الانسحاب من مرأى الناس، وفاجئهم باستمرار؛ لتحثهم على السعي وراء ما تريده، وما دمت تقوم بذلك فأنت صاحب القوة والغلَبة.

الرغبة الأسمى

لا بد لنا دائمًا في مسار حياتنا من التوجه إلى زيادة وعينا بطبيعتنا؛ فلا بد أن نرى في أنفسنا متلازمة (العشب دائمًا أكثر خضرة) وهي تعمل، وكيف تفرض علينا باستمرار تصرفات معينة، ولا بد لنا من تمييز ميول التشهي عندنا بين ما هو إيجابي وله ثماره النافعة، وبين ما هو سلبي وله ثماره الضارة، فمن الجانب الإيجابي يمكن أن يدفعنا الشعور بالقلق وانعدام الرضا إلى البحث عما هو أفضل، وعدم الركون إلى ما لدينا، وهو يوسع تصوراتنا حيث ندرس احتمالات أخرى بدلًا من الظروف التي نواجهها، ومع تقدمنا في العمر، نميل إلى التهاون أكثر فأكثر؛ وتجديدنا الامتعاض الذي عشناه في أيام حداثتنا، يمكن أن يبقينا شبابًا بأذهان وقَّادة.

إلا أن هذا الامتعاض يجب أن يكون تحت سيطرتنا الواعية، وعادة ما يكون عدم رضانا أو سخطنا مزمنًا ببساطة؛ فرغبتنا في التغيير رغبةٌ مبهمة، وهي تُظهِر السأم الذي يبرِّحنا، ويفضي ذلك بنا إلى إضاعة وقت ثمين؛ فنحن غير سعداء بالطريقة التي تجري بها حياتنا المهنية، فنقوم بتغييرٍ كبير فيها؛ وهذا يتطلب منا تعلم مهارات جديدة، وكسب علاقات جديدة، فنستمتع بكل ما هو جديد مستطرَف، لكننا بعد بضع سنوات من ذلك نشعر مرة أخرى بتحرك السخط فينا، فنرى هذا المسار الجديد لا يناسبنا أيضًا؛ إذًا فالخير لنا أن نُعمِل فكرنا في الأمر عميقًا؛ فنتوجه إلى الجوانب التي لم تنجح معنا في مهنتنا السابقة، ونحاول القيام بالتغيير اللطيف، فنختار مسارًا في عملنا يرتبط بمهنتنا السابقة، ويتطلب منا أن نكيِّف مهاراتنا معه.

أما في علاقاتنا [العاطفية] فقد نُمضي حياتنا بحثًا عن المرأة المثالية أو الرجل المثالي، وينتهي بنا الأمر إلى الوحدة غالبًا، فما من إنسان مثالي؛ وبدلًا من بحثنا ذاك فإن الأفضل لنا أن نتقبل عيوب الشخص الآخر، ونرضى به، أو نجد حتى شيئًا من الجاذبية في نقاط ضعفه؛ فبتهدئتنا لرغبات التشهي عندنا [وتعفُّفنا عن الرغائب]، فإننا نتعلم فنون التوصل إلى الحلول الوسط، ونتعلم كيفية إنجاح علاقتنا [العاطفية]؛ وهو أمر لا يتأتى بسهولة أبدًا، ولا يُنال بصورة طبيعية.

فبدلًا من سعينا الدائب وراء آخر التوجهات التي يسير فيها الناس، وصوغنا رغباتنا بناء على ما يجده الآخرون مثيرًا لهم، علينا أن ننفق وقتنا في تعرُّفِ أذواقنا ورغباتنا أفضل تعرُّف، بحيث نستطيع التمييز بين شيء نحتاجه بحق، وبين شيء نريده؛ لأن أصحاب الدعايات صنعوه لنا، أو لأنه وصلنا بتأثير العدوى من الآخرين.

فالحياة قصيرة، وطاقتنا فيها محدودة للغاية. وإذا انجررنا وراء رغباتنا في التشهي فإننا قد نضيع كثيرًا جدًّا من الوقت في عمليات بحثٍ وتغييرٍ لا طائل منها، وبصورة عامة، لا تنتظر دائمًا شيئًا أفضل [مما لديك]، وتأمل أن يتحقق، بل استفد مما هو لديك [فعلًا] أعظم الاستفادة.

وانظر إلى الأمر بالطريقة الآتية: أنت مغروس في بيئة تتكون من أناس تعرفهم، وأماكن تتردد إليها، فهذا هو واقعك. إلا أن عقلك ينجذب باستمرار إلى ما هو بعيد عن هذا الواقع، وذلك بسبب الطبيعة البشرية، فتحلم بالسفر إلى أماكن نائية، لكنك إذا ذهبت إلى هناك،

فإنك ستجر معك قالب السخط في ذهنك، وتبحث عن تجربة تعطيك رؤًى جديدة تغذي مخيلتك، وتقرأ كتبًا تفيض بالأفكار التي لا صلة لها بحياتك اليومية؛ بل تملؤها افتراضات فارغة عن أشياء تكاد لا تكون موجودة، ولا شيء من هذا الاضطراب، والرغبات التواقة إلى ما هو بعيد كل البعد، سيوصلك إلى ما يلبي لك مطامحك؛ بل إنه لا يعدو أن يثير فيك أوهامًا جديدة تطاردها، وفي النهاية: لن تستطيع الهروب من نفسك.

ومن الناحية المقابلة تكون غارقًا في الواقع. فينشغل عقلك بما هو قريب منك، بدلًا مما هو شديد البعد عنك، فيحدِث فيك شعورًا مختلفًا كل الاختلاف؛ فبالنسبة للناس الذين في محيطك تراك تستطيع الاتصال بهم دائمًا بمستويات أكثر عمقًا، وهناك الكثير مما لم تكن لتعرفه مطلقًا عن الناس الذين تتعامل معهم؛ ويمكن لذلك أن يكون مصدرًا لسحر [يجذبك] لا ينتهي، فبات بوسعك الاتصال بعمق أكبر مع محيطك، فالمكان الذي تعيش فيه له تاريخ موغل في القدم، بإمكانك أن تغمس نفسك فيه، ومعرفتك بمحيطك بصورة أفضل ستمنحك فرصًا كثيرة لامتلاك أسباب القوة، كذلك الأمر في نفسك؛ فهناك زوايا غامضة قد لا تفهمها تمام الفهم أبدًا؛ ففي محاولتك لزيادة معرفتك بنفسك يمكنك أن تأخذ بزمام طبيعتك الخاصة، بدلًا من أن تكون عبدًا لها، كذلك فإن عملك له احتمالات لا حصر لها في التحسين والابتكار؛ إنها تحديات لا تحدُّها حدود في تصوراتك، فهذه هي الأشياء الأقرب إليك، التي تشكل عالمك الحقيقي، لا الافتراضي.

وفي النهاية فإن ما عليك فعلًا أن تشتهيه هو علاقة أكثر عمقًا بالواقع؛ فهذه العلاقة هي التي تمنحك السكينة، والتركيز، والقوى العملية؛ لتغيير ما يمكن تغييره.

> **من الحكمة أن تترك كل من تعرفه -رجلًا كان أو امرأة- يشعر الآن ولاحقًا بأن بإمكانك أن تستغني بسهولة عن صحبته؛ فهذا أمر يعزز الصداقة. كلا، لن يكون ثمة ضرر بالنسبة لمعظم الناس في أن تخلط بين فينة وأخرى ذرة ازدراء بمعاملتك لهم؛ فذلك سيجعلهم يُعلُون من قيمة صداقتك معهم أكثر وأكثر ... لكننا إذا نظرنا إلى شخص نظرة تقدير عالية جدًا، فعلينا أن نخفيها عنه، وكأننا نخفي جرمًا ارتكبناه، ولعل ذلك لا يبعث فينا السرور والرضا، إلا أنه الصواب. لماذا؟ لأن الكلب لا يتحمل أن يعامل بلطف بالغ، فما بالك بالإنسان!.**
>
> آرتور شوبنهاور

إحدى شركات

أحدث الإصدارات



الفصل السادس:

ارتفع بنظرتك

قانون قصر النظر

في الجزء الحيواني من طبيعة البشر تراهم يتأثرون بما يرونه ويسمعونه في الوقت الراهن؛ من آخر التقارير الإخبارية والتوجهات السائدة، إلى أقوال وأفعال الناس من حولهم، إلى أي شيء تبدو فيه الإثارة، وهذا ما يجعلك تقع فريسة مكائد الإغواء التي تعدُك بالنتائج السريعة والكسب السهل؛ وهذا ما يجعلك أيضًا تبالغ في ردود أفعالك، وتهتاج مع الظروف الحالية، فتفرط في بهجتك أو ذعرك إذا سارت الأحداث في اتجاه ما؛ فلتتعلم أن تقيس الناس بما عندهم من ضيق الرؤية أو اتساعها؛ وتجنب توريط نفسك مع من لا يستطيعون رؤية عواقب أفعالهم، الذين يكونون في وضع رد الفعل باستمرار، فأولئك ينقلون إليك عدوى الطاقة التي عندهم، ولتكن عيناك مفتوحتين على التوجهات الكبيرة التي تحكم الأحداث، وعلى ما لا يمكن رؤيته على الفور، وإياك أن تفقد رؤيتك لأهدافك البعيدة، فإذا ارتفعت بنظرتك فسيكون عندك من الصبر والوضوح ما يلزمك للوصول إلى أي هدف تريده تقريبًا.

لحظات من الجنون

طيلة فصل الصيف وأوائل الخريف في سنة 1719، كان النبيل الإنكليزي جون بلانت (1665 – 1733) John Blunt، وهو واحد من المديرين المقدَّمين في شركة البحر الجنوبي، كان يتتبَّع آخر الأخبار القادمة من باريس؛ بقلقٍ يزداد قلقًا، فقد كان الفرنسيون يعيشون في رخاء اقتصادي مذهل، يدعمه في المقام الأول نجاح شركة المسيسيبي؛ وهي شركة

بدأت على يد المنفيِّ عن بلده [إنكلترا] النبيل الاسكتلندي (جون لُو John Law)، هدفها استغلال أموال الأثرياء في أراضي لويزيانا [في أمريكا] التي يحكمها الفرنسيون. وباع (جون لو) أسهمًا للشركة، وكانت أسعارها في ارتفاع مستمر، فكان النبلاء الفرنسيون من جميع طبقاتهم يجمعون الثروات من ذلك، وأصبحوا من أصحاب الثراء الفاحش، حتى إن كلمة (مليونير) صيغت في تلك الأشهر للإشارة إلى أولئك الأغنياء حديثي الثروة.

لقد كانت تلك الأخبار تُشعِر جون بلانت بالغضب والحسد، فقد كان نبيلًا إنكليزيًّا مخلص الولاء لبلده، ومع نجاح شركة المسيسيبي، كانت باريس تجتذب رؤوس الأموال الاستثمارية من كل أنحاء أوروبا، وإذا استمر ذلك فلن يمضي وقت طويل قبل أن تصبح فرنسا [مركز] رأس المال التمويلي في العالم؛ متفوقةً على أمستردام ولندن، وهذه القوة الناشئة حديثًا في فرنسا لن تكون إلا مصدر كارثة تحل بإنكلترا عدوِّها اللدود؛ وبخاصة إذا اندلعت بينهما حرب جديدة.

أما من الناحية الشخصية فكان جون بلانت رجلًا من أصحاب الطموحات الكبيرة؛ فقد كان ابن صانع أحذية متواضع، ومنذ مقتبل عمره كان طموحه الصعود إلى أعلى مراتب المجتمع الإنكليزي، وكان يعتقد أن وسيلته لبلوغ ذلك هي إحداث ثورة مالية تكتسح أوروبا، عِمَادُها زيادة رواج الشركات المساهمة؛ على غرار شركة (جون لو)، وشركة (البحر الجنوبي)؛ فعلى نقيض جمع الثروات بالاعتماد على وسيلة امتلاك الأراضي التقليدية؛ وهي وسيلةٌ يتطلب الوصول إليها تكاليف باهظة ناهيك عن ضرائبها المرتفعة؛ كانت هذه الوسيلة سهلة نسبيًّا لكسب المال عن طريق شراء الأسهم، وكانت أرباحها معفاةً من الضرائب، وكانت هذه الاستثمارات رائجة جدًّا في لندن، فخطَّط بلانت لجعل شركة البحر الجنوبي أضخم الشركات المساهمة، وأكثرها أرباحًا في أوروبا، إلا أن (لُو) استلب منه الأضواء بمشروعه المجازف الذي قدَّمت له الحكومة الفرنسية كل دعمها، ولم يكن أمام بلانت إلا أن يأتي بشيء أضخم مما جاء به (لو)، وأفضل منه؛ وذلك لمصلحته ولمستقبل إنكلترا.

وكانت شركة البحر الجنوبي قد أنشئت سنة 1710، لتكون شركةً تعالج جزءًا من الديون الضخمة الواقعة على الحكومة الإنكليزية، وتعمل على إدارته؛ مقابل حصول

الشركة على احتكار التجارة الإنكليزية كلها مع أمريكا الجنوبية، وعلى مر السنين لم تقم الشركة بأي تجارة تقريبًا؛ بل كانت تعمل عمل مصرف غير رسمي للحكومة، ونتيجة قيادة بلانت للشركة بنى لنفسه علاقات مع صفوة أصحاب الغنى والنفوذ بين النبلاء الإنكليز، وكان أبرزهم الملك جورج الأول (1660 – 1727) نفسه الذي أصبح واحدًا من أكبر المستثمرين في الشركة، وجرت تسميته محافظًا للشركة، وكانت شعار بلانت في الحياة دائمًا: (الأفكار الكبيرة)، وقد أفاد منه غاية الإفادة. وهكذا، ومع إعمال بلانت فكره لإيجاد طريقة للتفوق على الفرنسيين انتهى أخيرًا إلى رسم مشروع في شهر تشرين الأول/ أكتوبر سنة 1719 يحقق شعاره؛ ورأى فيه بلانت مشروعًا سيغير مسار التاريخ لا محالة.

وكانت أعظم مشكلة تواجه الحكومة الإنكليزية التي يترأسها الملك هي الديون الهائلة التي تجمعت عليها على مدار ثلاثين سنة من الحروب التي واجهت فيها فرنسا وإسبانيا؛ فقد تم تمويل تلك الحروب كلها بالاقتراض، وكان اقتراح بلانت بسيطًا وصاعقًا تمامًا؛ حيث تدفع شركة البحر الجنوبي رسومًا جيدة للحكومة مقابل أن تتحمل الشركة أمر [معالجة] ديونها التي تقدر بمبلغ 31 مليون جنيه إسترليني، (ومقابل ذلك تأخذ الشركة فائدة سنوية على الدَّين)، وتقوم الشركة بعد ذلك بخصخصة هذا الدَّين الضخم، وتبيعه وكأنه سلعة؛ على صورة أسهم في شركة البحر الجنوبي، وكل سهم يساوي 100 جنيه إسترليني من الدَّين؛ فالذين أقرضوا الحكومة يمكنهم تحويل سندات ديونهم إلى ما يكافئها من أسهم في شركة البحر الجنوبي، وما يتبقى من أسهم بعد ذلك سيجري بيعه للعامة.

وبدأ سعر السهم الواحد من 100 جنيه إسترليني؛ وكحال أسهم الشركات فإن سعر السهم معرض للارتفاع والهبوط، لكن في حالة هذه الأسهم -وإذا جرى ضبطها بصورة صحيحة- فإن سعر السهم سيكون معرضًا للارتفاع وحسب، وكان اسم شركة البحر الجنوبي اسمًا آسرًا يثير الاهتمام؛ وكان يبشر بإمكانية أن تبدأ الشركة أيضًا بالتجارة بالثروات الطائلة في أمريكا الجنوبية، كذلك فقد كان الواجب الوطني يفرض على المقرضين الإنكليز المشاركة في هذا المشروع؛ لأنهم بذلك يساعدون في إلغاء الدين [عن الحكومة]، مع احتمال جمعهم أموالًا أكثر من الفوائد السنوية التي كانت تدفعها

الحكومة لهم، فإذا ما ارتفع سعر السهم، وهو أمر كان مؤكدًا تقريبًا فإن مِن المساهمين مَن سيبيع أسهمه ليربح فيها، ومنهم من سيجتني حصصًا جيدة من الأرباح [السنوية] يتسنى للشركة أن تقدمها لهم، وبطريقة أشبه بالسحر، ستتحول الديون إلى ثروات. وسيكون في ذلك حل جميع مشكلات الحكومة، وسيكفل لبلانت صِيتًا يدوم دوام الدهر.

وعندما سمع الملك جورج مقترَح بلانت لأول مرة في تشرين الثاني/نوفمبر 1719 أصابه ارتباك شديد، فلم يستطع أن يفهم كيف أن يكون لمبلغ سلبي (أي الدَّين) أن يتحول من فوره إلى مبلغ إيجابي [أي الأرباح]، أضف إلى ذلك أنه لم يستوعب هذه اللغة المالية الجديدة على الإطلاق؛ إلا أن بلانت كان يتحدث باقتناع كبير، وألفى نفسه منساقًا وراء حماسته، وفي نهاية الأمر وعد بأنه سيحل المشكلتين الكبيرتين اللتين يواجههما الملك جورج برمية واحدة؛ فصعب على الملك جورج أن يضرب صفحًا عن ذلك الاحتمال.

ولم يكن الملك جورج محبوبًا كثيرًا بين شعبه؛ بل لعله من أقل ملوك إنكلترا شعبيةً في التاريخ، ولم يكن ذلك ذنبه تمامًا: فهو لم يولد على الأراضي الإنكليزية؛ بل ولد في الأراضي الألمانية، وكان لقبه قبل أن يصبح ملكًا هو: (دوق برونزويك وأمير هانوفر)[1]. وعندما ماتت الملكة (آن) ملكة إنكلترا في سنة 1714 كان جورج أقرب أقربائها الأحياء إليها من أتباع المذهب البروتستانتي[2]، لكنه في اللحظة التي اعتلى فيها العرش لم يرق لرعيته الجديدة، فقد كان يتحدث اللغة الإنكليزية بلهجة مريعة؛ وكان سلوكه فظًّا جدًّا؛ وكان دائمًا يطمع بالمزيد من الأموال، وعلى الرغم من تقدمه في العمر [حيث كان في الرابعة والخمسين من عمره] فقد كان يلاحق النساء باستمرار، ويترك زوجته، ولم تكن أيٌّ منهن ذات جاذبية مميزة، وفي السنوات الأولى لحكمه جرت بضع محاولات للإطاحة به، ولعل الناس كانوا سيرحبون بالتغيير الذي كان سيحصل لو نجحت تلك المحاولات.

وقد أراد جورج بشدة أن يثبت لرعاياه الجدد بأنه يمكن أن يكون ملكًا عظيمًا؛

(1) برونزويك Brunswick هو الاسم الذي يطلقه الإنكليز على مدينة براونشفايك Braunschweig الألمانية، وتقع المدينة مع مدينة هانوفر في ولاية سكسونيا السفلى شمال ألمانيا اليوم. [المترجم]

(2) كان القانون الإنكليزي يحظر على غير أتباع المذهب البروتستانتي تولي المُلك. (وما زال الأمر على هذا النحو). [المترجم]

بطريقته الخاصة، وكان أكثر ما يكرهه هو الديون الساحقة التي تحملتها الحكومة قبل صعوده على العرش، فكان لدى جورج ما يشبه الاستجابة التحسسية تجاه أي نوع من أنواع الديون؛ فكان يراها كأنها تمتص دمه.

وها قد جاء بلانت إليه الآن، وهو يعرض عليه فرصة إلغاء الديون، وجلب الازدهار والرخاء لإنكلترا؛ فيزيد بذلك قوة الحكم الملكي، وكان الأمر صعب التصديق إلى حدٍّ بعيد، لكن الملك رمى بثقله دعمًا لمقترح بلانت. وأسند إلى مستشار الخزانة (جون إيزلابي) مهمة تقديم المقترح إلى البرلمان في كانون الثاني/يناير 1720، وكان على البرلمان إقراره بصورة قانون، وعلى الفور تقريبًا، أثار مقترح بلانت اعتراضات حادة بين عدد من أعضاء البرلمان الذين رأى فيه بعضهم اقتراحًا يثير السخرية، لكن في الأسابيع التي تلت خطاب إيزلابي [في البرلمان] بدا معارضو القانون مستائين مع تلاشي التأييد لهم شيئًا فشيئًا، وتم منح أسهم في المشروع مسبقًا [قبل إقراره] على صورة هدايًا للأثرياء وأصحاب النفوذ من النبلاء الإنكليز، ومنهم أعضاء بارزون في البرلمان؛ وقد أعطوا موافقتهم على القانون نتيجة إحساسهم بالأرباح المتيقَّنة التي يمكنهم كسبها على الصعيد الشخصي.

وبعد أن تم إقرار القانون في شهر نيسان/ أبريل من تلك السنة حضر الملك جورج بنفسه إلى مقر شركة البحر الجنوبي ودفع مبلغ مئة ألف جنيه إسترليني مقابل أسهم في المشروع الجديد، فقد أراد أن يبدي ثقته بالمشروع؛ إلا أنه تكاد لا تكون ثمة حاجة إلى ذلك التحرك؛ لأن عملية إقرار القانون أخذت بألباب الناس، وبلغت حمى اهتمامهم بأسهم شركة البحر الجنوبي [آنذاك] ذروتها، وكان مركز النشاط يقع في منطقة في مدينة لندن تدعى (حي البورصة)؛ حيث كانت جميع أسهم الشركات تقريبًا تباع وتشترى هناك، وغدت الطرقات الضيقة في الحي، والطرق المحيطة به، تعج بازدحام شديد يزداد يومًا بعد يوم.

وفي البداية، كانت غالبية القادمين لشراء الأسهم من أصحاب الثروة والنفوذ؛ راكبين عرباتهم الفاخرة. وكان بين المشترين أيضًا فنانون ومفكرون، ومنهم: [الشاعران] جون غاي، وألكسندر بوب، و[الكاتب] جوناثان سويفت، وما لبث [عالم الفيزياء والرياضيات] إسحق نيوتن أن شعر بالانجذاب إلى المشروع، واستثمر فيه

قدرًا وافرًا من مدخراته؛ بلغ سبعة آلاف جنيه إسترليني. لكنه بعد بضعة أسابيع أخذت تخامره الشكوك، فأسعار الأسهم كانت في ارتفاع، إلا أن ما يرتفع لا بد له من الهبوط، فأقدم على بيع أسهمه؛ وتضاعف بذلك المبلغ الأولي الذي كان استثمره.

وسرعان ما أخذت الشائعات تسري بأن الشركة توشك على بدء تجارتها في أمريكا الجنوبية؛ حيث هناك كل أنواع الثروات مطمورة في الجبال، ولم يكن لهذه الشائعات إلا أن تزيد حمى شراء الأسهم اشتعالًا؛ فتقاطر الناس من كل الفئات والطبقات إلى مدينة لندن ليشتروا أسهمًا في شركة البحر الجنوبي، وتواردت الأخبار بأن بلانت خيميائي مالي اكتشف سر تحويل الدَّين إلى ثروة[1]. واستخرج الفلاحون في الأرياف مدخرات حياتهم من النقود من تحت أسِرَّتهم وأرسلوا أبناءهم وشباب عائلاتهم إلى العاصمة ليشتروا ما أمكنهم من الأسهم، وانتشرت الحمَّى بين النساء من الطبقات كافة، ولم يكن من شأنهنَّ عادة الاشتغال بهذه الأمور، فأضحت الممثلات [من سوقة الشعب] تزاحمن الدوقات كتفًا بكتف في حي البورصة، وكانت الأسعار في ذلك الوقت تستمر في الارتفاع، فتجاوز سعر السهم 300 جنيه إسترليني، ثم وصلت إلى 400 جنيه إسترليني.

وعلى نحو ما حصل في فرنسا قبل إنكلترا، باتت البلاد تقابل اليوم رخاء مذهلًا، وفي يوم 28 أيار/مايو احتفل الملك بعيد ميلاده الستين، وبالنسبة لشخص عرف عنه الاقتصاد في النفقات، بدت حفلته باذخة أكثر من أي حفلة مرت على الحاضرين، وكانت فيها أحواض ضخمة تفيض بأصناف الخمور، وتبخترت إحدى نساء الحفلة بثروتها الجديدة، وقد تسربل ثوبها بجواهر تتجاوز قيمتها خمسة آلاف جنيه إسترليني، وفي كل أنحاء لندن أخذ الأغنياء يهدمون قصورهم [المتواضعة]، ليستبدلوها بقصور أكبر منها وأكثر فخامة، وأخذ الحمَّالون والخدم يهجرون أعمالهم، ليشتروا العربات باهظة الثمن، ويستأجروا حمَّالين وخدمًا لأنفسهم، وجمعت إحدى الممثلات ثروة كبيرة، فقررت أن تعتزل عملها؛ واستأجرت مسرحًا بأكمله لتوديع معجبيها المغرمين بها، ودهشت إحدى سيدات النبلاء في إحدى الأمسيات في الأوبرا وهي ترى خادمتها السابقة تجلس في مقصورة في المسرح أكثر تكلفة من تكلفة المقصورة التي تجلس هي فيها، وكتب الكاتب جوناثان سويفت رسالة إلى صديق له، يقول فيها: «لقد استعلمت من بعض من أتوا من

(1) جاء هذا التشبيه من اشتهار اشتغال الخيميائيين [الكيميائيين القدامى] بتحويل التراب إلى ذهب. [المترجم]

لندن عن دِينهم هناك [في هذه الأيام]؟ فأخبروني بأن دِينهم بات أسهم شركة البحر الجنوبي، وسألتهم عن السياسة المتبعة في إنكلترا؟ فأجابوني الجواب نفسه، وسألتهم فما هي تجارتكم؟ فلم يزيدوا كلمة على قولهم: شركة البحر الجنوبي أيضًا، فما هي الأعمال التي تديرونها؟ ولم يكن جوابهم أيضًا إلا: شركة البحر الجنوبي».

ووسط هذا الانغماس في عمليات الشراء والبيع المحمومة كان جون بلانت يبذل ما بوسعه لإنجاح المشروع، فيقوم بأي شيء يستطيعه لتحفيز الاستثمار في أسهم شركة البحر الجنوبي، ويحافظ على تصاعد أسعارها، فكان يبيع الأسهم بطرق اكتتاب متنوعة، مقدمًا شروطًا مغرية للدفع، فكان أحيانًا لا يطلب إلا 20% دفعة مقدَّمة، للدخول في عِداد المساهمين؛ فلكل استثمار بمبلغ 400 جنيه إسترليني، كان بلانت يقرض [صاحب الاستثمار] 300 جنيه إسترليني؛ فقد أراد أن يحافظ على الطلب على الأسهم عاليًا، ويجعل الناس يعتقدون بأنه قد تفوتهم فرصتهم الوحيدة لتحقيق الغنى والثراء، وما أسرع أن تجاوز سعر السهم قيمة 500 جنيه إسترليني، واستمر في الارتفاع.

وفي 15 حزيران/يونيو، وضع قيمة ضخمة للاكتتاب على الأسهم قدرها ألف جنيه إسترليني للسهم الواحد، مع دفع 10% فقط من قيمة الأسهم دفعة مقدمة، ودفع 10% بصورة أقساط موزعة على 4 سنوات. وقلةٌ من الناس يستطيعون رفض هذه الشروط السخية، وفي ذلك الشهر نفسه كرَّم الملك جورج بلانت، فمنحه لقبًا من ألقاب النبلاء. وأضحى البارونِت[1] السِّير جون بلانت يقف عند قمة المجتمع الإنكليزي؛ مع أنه كان كريه الطلعة ومتعجرفًا للغاية، إلا أنه جعل كثرةً كاثرةً من الناس تجمع ثروة هائلة، بحيث أصبح اليوم مفخرة إنكلترا بحق.

ومع استعداد أصحاب الثروة والنفوذ لمغادرة لندن في أشهر الصيف [لقضاء إجازاتهم] كان المزاج السائد تعتريه الخفة والطيش، فقد نشر بلانت أجواء من الثقة والطمأنينة؛ إلا أنه بدأ يشعر وراءها بمشاعر القلق، أو حتى الذعر؛ فقد كانت هناك أشياء كثيرة فاته التنبؤ بها؛ فعن غير قصد منه أثار سلسلة من مشروعات المضاربة الجديدة،

(1) البارونِت: مرتبة من مراتب النبلاء أعلى من مرتبة الفارس وأدنى من مرتبة البارون. والسِّير: لقب يعطى لحامل لقب الفارس؛ أدنى ألقاب النبالة البريطانية. ولا يكون صاحبه عادة من النبلاء صليبةً، بل يُلحقه الملك بألقاب النبلاء تشريفًا له لما قدمه من خدمات للملك والبلاد. [المترجم]

بعضها كان منطقيًّا، وبعضها كان سخيفًا للغاية؛ من قبيل تطوير عجَلة تدور بلا توقف؛ فقد تسللت تلك الحمى إلى نفوس الناس، فباتوا ينفقون بعض نقودهم في هذه الشركات المساهمة الجديدة؛ إلا أن كل جنيه إسترليني كان ينفق في تلك الشركات الجديدة كان يعني انخفاض ما ينفقه الناس على شركة البحر الجنوبي بمقدار جنيه إسترليني واحد، وكانت تلك مشكلةً تتعاظم؛ وذلك لأنه لم يكن ثمة نقود كثيرة في إنكلترا، وكانت هناك حدود للمدى الذي يمكن أن يمضي فيه بتقديم خدمات الائتمان [حيث يأتمنه الناس على نقودهم (أو بالأحرى يقرضونه إياها) مقابل أوراق مالية]، وعلى نحو مشابه، بدأ الناس يضعون أموالهم في [شراء] الأراضي، فهم يرون فيها استثمارًا آمنًا للمستقبل، وكانوا لهذا الغرض يبيعون عادةً أسهمهم في شركة البحر الجنوبي [ليشتروا الأراضي]، وكان بلانت نفسُه يفعل الشيء ذاته، دون علم العامة.

وما زاد الأمر سوءًا أن الفرنسيين فقدوا ثقتهم بشركة المسيسيبي، وأخذوا يسحبون أموالهم منها؛ فأصبحت النقود نادرة، وسقط الاقتصاد الفرنسي في وحل الكساد فجأةً، ولا محالة أن ذلك سيؤثر في مزاج الناس في لندن، فكان على بلانت التصرف [حيال تلك المشكلة المتفاقمة] قبل أن يعود الناس من إجازاتهم الصيفية.

ونتيجة عمله مع البرلمان صدر مرسوم (الفقاعة) لسنة 1720؛ الذي يحرِّم التعامل في جميع بورصات الشركات المساهمة غير المرخصة بالقوانين الملكية، وكان لذلك أن ينهي تفشِّي المضاربات، إلا أن هذا الحل نجمت عنه عواقب لم يحسب حسابها؛ فهناك آلاف من الناس الذين وضعوا مدخراتهم في تلك الشركات الجديدة، وبما أن هذه الشركات باتت خارج القانون فلم يعد بوسع أولئك استرجاع نقودهم؛ فكان المورِد الوحيد المتبقي لهم هو بيع أسهمهم في شركة البحر الجنوبي، وكثير من الذين استخدموا خدمات الائتمان [الاقتراض] لشراء أسهم شركة البحر الجنوبي وجدوا أنفسهم يواجهون أقساطًا لم يعد بإمكانهم أداؤها، فحاولوا أن يبيعوا أسهمهم كذلك، وبدأت قيمة أسهم شركة البحر الجنوبي بالهبوط، وفي شهر آب/أغسطس كانت أفواج من الناس تتجمع خارج مقر الشركة بعد أن يئس الناس من بيع أسهمهم.

وقبيل نهاية شهر آب/ أغسطس أصاب اليأس بلانت نفسه؛ فقرر أن يطلق الاكتتاب النقدي الرابع، وكان أيضًا بقيمة ألف جنيه إسترليني، وأصبحت الشروط أكثر سخاءً من

ذي قبل، وكان أفضلها يعِدُ بحصة أرباح ضخمة يجتنيها المساهمون في عيد الميلاد [في 25 كانون الأول/ديسمبر] بنسبة 30% من قيمة أسهمهم، يتبعها حصة أرباح سنوية تبلغ 50% من قيمة الأسهم، فعاد بعض الناس إلى المشروع بهذه الشروط المغرية، ومنهم إسحق نيوتن نفسه، إلا أن الآخرين الذين كانوا كأنهم أفاقوا من حلم أخذوا يتساءلون عن الأمر برُمَّته: فكيف يمكن لشركة لم تتاجر بأي شيء بعد في أمريكا الجنوبية، وأصولها الملموسة الوحيدة هي الفائدة التي دفعتها لها الحكومة بسبب الدَّين، كيف يمكن لها أن تستطيع تقديم أرباح ضخمة من ذلك القبيل؟! وبات ما كان يبدو أشبه بالخيمياء أو السحر بات يبدو خدعة قاسية نزلت بالناس، وفي بداية شهر أيلول/ سبتمبر تحول بيع الأسهم إلى حالة من الذعر بعد أن هرول معظم الناس إلى تحويل أسهمهم على الورق إلى شيء حقيقي من النقود أو المعادن من أي صنف كان.

ومع تعاظم فزع الناس إلى النقود قارب مصرف إنكلترا على الانهيار، فكان على وشك أن يفلس من النقود، وخسر كثيرون ثرواتهم ومدخرات حياتهم في هذا الانهيار المفاجئ، وخسر إسحق نيوتن نفسه حوالي عشرين ألف جنيه إسترليني؛ فأضحى بعد ذلك يسقط مريضًا طريح الفراش من مجرد ذكر [شركات] المال أو المصارف أمامه، وكان الناس يحاولون بيع أي شيء يقدرون على بيعه، وما لبث أن ظهرت موجة من عمليات الانتحار، وكان منها انتحار تشارلز بلانت، ابن أخي جون بلانت، الذي شقَّ حنجرته [بمديةٍ] عندما علم المقدار الحقيقي لخسائره.

وحتى جون بلانت نفسه طورد في الشوارع والطرقات، وكاد يقتل على يد قاتل مأجور، واضطر إلى الهرب من لندن على عجل، وأمضى بقية حياته في بلدة (باث)، يعيش بإمكانيات محدودة للغاية بقيت له بعد أن استولى البرلمان على كل أمواله تقريبًا التي كسبها من مشروع شركة البحر الجنوبي، ولعله في عزلته هذه تسنى له التفكر فيما كان من سخرية القدر في كل ما حصل، لقد غيَّرَ مسار التاريخ فعلًا وكفل لنفسه بقاء الصيت؛ بأنه الرجل الذي استجلب واحدًا من أكثر المشروعات سخفًا وتدميرًا، ابتُدِع في تاريخ التجارة وإدارة الأعمال.

التفسير: كان جون بلانت رجل أعمال واقعيًّا بارعًا، وكانت له غاية وحيد؛ هي أن يصنع ثروة لنفسه ولعائلته لا تزول، لكن في صيف سنة 1719 كان هذا الرجل الواقعي للغاية يصاب بحمًّى من نوع ما، فعندما بدأ يقرأ عما يجري في باريس أدهشته إثارةُ ما حصل فيها، فقد قرأ قصصًا زاهية عن نبلاء فرنسيين من أوسطهم حالًا أصبحوا من أصحاب الثروات، ولم يدر بخلده قبل ذلك أن الاستثمار في الشركات المساهمة يمكن أن يثمر عن نتائج سريعة كتلك [التي حصلت في فرنسا]، إلا أن البرهان الساطع الذي رآه في فرنسا كان حجة لا مراء فيها، فأراد أن يجلب على إنكلترا ثروات وخيرات مشابهة، وبنى خطته طبعًا على تقليد كثير من سمات مشروع (لو)، وزاد في مداه.

لكن ما يصدمك هنا أن هناك سؤالًا واضحًا جدًّا بدا أنه لم يخطر له على بال؛ فمشروعه يعتمد على زيادة أسعار الأسهم؛ فإذا توجب على من حولوا ديونهم للحكومة إلى أسهم أن يدفعوا 200 جنيه إسترليني سعرًا للسهم الواحد بدلًا من 100 جنيه إسترليني فستنقص حصتهم من الأسهم؛ وبذلك يزداد عدد الأسهم التي يمكن لشركة البحر الجنوبي بيعها للعامة وكسب أرباح جيدة منها، ولو أن الأسهم بيعت بسعر 200 جنيه إسترليني للسهم الواحد لاستمرت أسعارها بالارتفاع وكانت قيمتها أكبر [منها في حالة بيع السهم الواحد بـ 100 جنيه إسترليني]، فتباع في مرحلة لاحقة، وسيزداد عدد المؤتمِنين عندما يرون الأسعار ترتفع، وسيحوِّلون الأسهم [إلى نقود]، وسيأتي المزيد من الناس لشراء الأسهم. والجميع رابح إذا استمرت الأسعار بالصعود، لكن كيف يمكن للأسعار أن تستمر بالارتفاع، وليس ثمة ما تعتمد عليه من أصول حقيقية؛ من قبيل التجارة مثلًا؟ فإذا أخذت الأسعار بالهبوط، وهو أمر حتمي، فسيسود الذعر ولا ريب؛ لأن الناس سيفقدون الثقة بالمشروع، وسيطلق ذلك سلسلة ردود أفعال من عمليات البيع، فكيف لم يتنبأ بلانت بذلك؟!

والجواب هنا بسيط: لقد تقلص الأفق الزمني في ذهن بلانت، إلى درجة فقد فيها القدرة على رؤية أحداث الأشهر القادمة، وفقد القدرة على حساب العواقب. فافتتانُه بالأحداث الجارية في فرنسا، وتخيُّلُه للثروة والنفوذ اللذين كان يوشك على الوصول إليهما، جعلاه يضع اهتمامه في اللحظة الآنية وحسب، فيحرص على إطلاق المشروع بصورة ناجحة، وبناءً على نجاحه المبدئي وحسب، تخيل أن الأمر سيسير على هذا

النحو لوقت طويل. ومع تقدم المشروع لا شك أنه فهم أن عليه أن يجعل الأسعار ترتفع بصورة أسرع وأسرع، وكانت الوسيلة الوحيدة لتحقيق ذلك هي إغواء المستثمرين، عن طريق شروط الائتمان السخية، إلا أن ذلك زاد في ترنُّح مشروعه، فقد كان ذلك حلًّا واحدًا تتبعه أخطار جديدة، وكان لمرسوم الفقاعة والأرباح السخية على الأسهم، أخطار آنية أعظم من كل ما سبقها، لكن أفقه الزمني كان قد تقلص إلى بضعة أيام لا أكثر، فكان يرى أنه لو يستطيع أن يبقي السفينة عائمة [أي يبقي المشروع مستمرًّا] أسبوعًا آخر فإنه سيجد حلًّا جديدًا. وفي النهاية، نفد منه الوقت كله.

فعندما يفقد الإنسان الرابط بين تصرفاته وعواقبها فإنه يخسر إدراكه للواقع، وكلما أوغل في ذلك كان أمره أشبه بالجنون، والجنون الذي سيطر على بلانت سرعان ما انتقل بالعدوى إلى الملك، والبرلمان، ووصل في النهاية إلى أمَّةٍ بأكملها من المواطنين الذين عرفوا بسلامة التفكير؛ فحالما رأى الإنكليز منافسيهم يجمعون مبالغ ضخمة من المال، أصبح نجاح المشروع [في نظرهم] حقيقة لا مراء فيها، كذلك فقدوا القدرة على النظر في الأشهر القليلة المقبلة، وانظر إلى ما جرى مع إسحق نيوتن، القدوة في العقلانية؛ ففي البداية انتقلت إليه حمَّى المشروع، لكنه بعد أسبوع استطاع عقله المنطقي أن يرى ثغرات في المشروع، فباع أسهمه فيه. ثم شاهد الآخرين يجمعون من المال أكثر من المبلغ الزهيد الذي جمعه؛ 14 ألف جنيه إسترليني؛ فأزعجه ذلك. وفي شهر آب/أغسطس كان لزامًا عليه [في نظره] أن يعود إلى المشروع مع أن ذلك الوقت كان حتمًا أسوأ وقت للعودة إلى الاستثمار في المشروع. فحتى إسحق نيوتن نفسه، فقدَ القدرة على التفكير فيما سيأتي وراء يومه. ويصف ما جرى مصرفيٌّ هولندي، راقب المشهد في حي البورصة فقال: «إنه أشبه بفرار المجانين من مستشفى المجانين، في لحظة واحدة».

الاستنتاج: يميل البشر إلى أن يعيشوا اللحظة الآنية [التي هم فيها]، وذلك هو الجزء الحيواني من طبيعتهم، فيستجيبون أول ما يستجيبون إلى ما يرونه ويسمعونه، إلى ما فيه إثارة كبيرة في الأحداث الجارية، إلا أنهم ليسوا مجرد حيوانات مقيدة بالزمن الحاضر؛ بل يشمل الواقع عند البشر الماضي أيضًا؛ فكل حدث يرتبط بشيء حدث آنفًا في سلسلة لا تنتهي من السببية التاريخية. وأي مشكلة في الزمن الحاضر لها جذور عميقة في

الماضي ويشمل الواقع عند البشر أيضًا المستقبل؛ فأي شيء يفعله البشر له عواقب تمتد إلى سنوات مقبلة.

وعندما يحدُّ البشر تفكيرهم بما تقدمه لهم إحساساتهم، أي بما هو آني [يجري في اللحظة التي يعيشونها] فإنهم ينحدرون إلى مستوًى حيواني بحتٍ، تلغى فيه قدراتهم على الاستدلال والمنطق، ولا يعودون يدركون لماذا تحدث الأشياء، ولا كيف تحدث. ويتصورون أن مشروعًا ناجحًا دام لبضعة أشهر، لن يكون مصيره إلا المزيد من النجاح. ولا يعودون يفكرون في العواقب المحتملة لأي شيء يتورطون فيه؛ بل هم يستجيبون لمعطيات اللحظة الآنية؛ معتمدين على قطعة صغيرة من الصورة الكبيرة؛ وستقودهم أعمالهم بصورة طبيعية إلى عواقب لم تكن في حسبانهم، أو حتى إلى كوارث ماحقة؛ ككارثة انهيار شركة البحر الجنوبي؛ وحديثًا كارثة الانهيار المالي في سنة 2008.

ومما يزيد الأمور تعقيدًا أننا محاطون بآخرين يدأبون على الاستجابة برد الفعل، فيزيدون في جذبنا إلى الزمن الحاضر، ويستغل موظفو المبيعات، ومثيرو الدهماء [الديماغوجيون] نقطة الضعف هذه في الطبيعة البشرية؛ ليخدعونا بالأمل في مكاسب سهلة وترضيات فورية. والترياق الوحيد أمامنا، هو أن ندرب أنفسنا على النأي باستمرار عن الاندفاع الآني للأحداث، ونرتفع بنظرتنا؛ فبدلًا من مجرد الاتكاء على ردود الأفعال، علينا التريث والنظر في السياق الواسع [للأحداث]، وعلينا أن نأخذ في حسباننا العواقب المختلفة المحتملة لأي تصرف نقوم به، وعلينا ألا ننسى أهدافنا البعيدة؛ فإذا ارتفعنا بنظرتنا، فإننا غالبًا ما نقرر أن الأفضل ألا نفعل شيئًا، ألا نستجيب برد فعل، ونتركَ الوقت يمضي، وننظرَ فيما يتكشف عنه؛ (فلو أن بلانت انتظر بضعة أشهر وحسب، لرأى مشروع (لُو) يتداعى، ولتجنبت إنكلترا الخراب الذي حصل عقبه)، ولا يتأتى هذا السداد والاتزان للمرء بصورة طبيعية؛ فالسداد والاتزان قوتان لا نظفر بهما إلا ببذل جهد عظيم، وتمثلان قمة حكمة الإنسان.

يمكنني أن أحسب حركة الأجسام الثقيلة، لكن لا يمكنني أن أحسب جنون الناس.

إسحق نيوتن Sir Isaac Newton

مفاتيح للطبيعة البشرية

لا بد أن معظمنا يمر به شيء من الحالات الآتية: قد يكون هناك امرؤٌ نحتاجه، أو نعتمد عليه لكنه لا يولينا الاهتمام المناسب، أو لا يستجيب لدعواتنا؛ ونتيجة شعورنا بالإحباط نعبر له عن مشاعرنا، أو نضاعف جهودنا للحصول على استجابة منه، أو قد تصادفنا مشكلة، أو مشروع لا يسير على ما يرام، فنقرر خطة مناسبة، ونتخذ الإجراء المناسب، أو قد تظهر امرأة جديدة في حياة أحدنا، فتأسره بطاقتها المتوقدة، وجاذبيتها الخلَّابة، ويصبحان من الأصدقاء.

وتمضي أسابيع بعد ذلك، ونضطر إلى إعادة تقييم ما حصل، وإعادةِ تقييم استجابتنا، وتتكشف لنا معلومات جديدة؛ فذلك الذي لم يكن يستجيب لنا كان هو نفسه غارقًا في عمله، ولو أننا انتظرنا فقط ولم نكن عجولين جدًّا لكان بوسعنا تجنُّب إبعاد حليف ثمين لنا؛ وأما المشكلة التي حاولنا أن نحلها فهي مشكلة لم تكن ملحة بالفعل، وقد زدناها سوءًا باندفاعنا للحصول على ثمرة منها، فكان يلزمنا أن نزيد معرفتنا قبل أن نبادر بالتصرف. وتلك الصديقة الجديدة ينتهي بنا الأمر إلى أن نراها ليست بالجاذبية الكبيرة التي كنا نراها بها؛ والحق أن الزمن يكشفها لنا امرأةً هدامةً معتلة اجتماعيًّا، نحتاج إلى سنوات للتعافي من صداقتها، وكان يمكن لمسافة تفصلنا بعض الشيء عن الأحداث أن تمكِّننا من رؤية إشارات الخطر قبل أن يفوت الأمان. وإذا نظرنا فيما مضى من حياتنا فسنرى أن لدينا ميلًا إلى الطيش والإفراط في رد الفعل؛ فنلاحظ أنماطًا من السلوك تمتد على فترات طويلة من الزمن، تجعلنا عالقين في اللحظة الآنية التي نعيشها؛ لكنها لا تتضح لنا إلا فيما بعد.

وهذا يعني أننا في اللحظة الآنية، تعوزنا النظرة البعيدة. وبمرور الزمن، تزداد معلوماتنا، ونرى جزءًا أكبر من الحقيقة؛ فما لم يكن باديًا لنا في اللحظة الآنية، أضحى واضحًا إذا أعدنا النظر فيما جرى، فالزمن هو أعظم معلم لنا، إنه يكشف لنا الواقع [الحقيقي].

ويمكننا أن نقارنه بالظاهرة الواضحة الآتية: عند قاعدة الجبل، وفي الغابة الكثيفة، تنعدم قدرتنا على معرفة الاتجاهات، والاهتداء للخروج من الوسط الذي نحن فيه، فنحن

لا نرى إلا ما يقابل أعيننا، فإذا أخذنا بالصعود في جانب الجبل، فإن بوسعنا أن نزداد معرفةً بالوسط الذي يحيط بنا، وكيف يرتبط بأجزاء أخرى من المعالم الأرضية، وكلما ازددنا ارتفاعًا في صعودنا زاد إدراكنا بأن ما كنا نظنه هناك في الأسفل لم يكن صائبًا تمامًا، فقد كان يعتمد على نظرة مشوهة بعض الشيء. أما عند أعلى الجبل فيكون لدينا مشهد واضح شامل، وجلاء كامل لصفحة الأرض.

فبالنسبة لنا نحن البشر -وعندما نكون حبيسي اللحظة الآنية- يبدو الأمر وكأننا نعيش عند قاعدة الجبل، وما هو واضح أمام أعيننا - من أناس آخرين وغابة محيطة بنا - يعطينا نظرةً مشوهة ومحدودة للواقع الذي حولنا، ومرور الزمن علينا أشبه بصعودنا ببطء إلى أعلى الجبل. والعواطف التي نشعر بها في الزمن الحاضر لا تعود قوية كما كانت؛ فبات بوسعنا النأي بأنفسنا لرؤية الأشياء بوضوح، وكلما صعدنا بمرور الزمن ازدادت المعلومات؛ التي نضيفها إلى الصورة التي نراها، وما نراه بعد حصول أمرٍ ما ببضعة أشهر، لن يكون هو نفسه بالضبط إذا رأيناه بعد سنة كاملة.

لذلك يبدو أن الراجح في الحكمة أن تأتينا متأخرة جدًّا؛ وغالبًا عندما نعيد التفكر فيما جرى. لكن الحق أن هناك طريقة لنا نحن البشر لصناعة تأثير الزمن لنعطي أنفسنا نظرة واسعة في الزمن الحاضر، ولنا أن ندعوها: (النظرة الثاقبة)، وهي تتطلب منا القيام بالإجراءات الآتية:

أولًا، إذا واجهتنا مشكلة، أو نزاع، أو فرصة مثيرة، علينا أن ندرب أنفسنا على النأي بأنفسنا عن حمَّى اللحظة الآنيَّة، فنعمل على تهدئة إثارتنا أو خوفنا، ونبتعد عن الحدث بعض الشيء.

وبعد ذلك، نبدأ في تعميق نظرتنا وتوسيعها؛ فعندما ننظر في طبيعة المشكلة التي نواجهها لا نكتفي بانتزاع تفسير فوري لها؛ بل نزيد إمعان النظر؛ مع التفكير بالاحتمالات الأخرى، والدوافع الأخرى المحتملة للناس الذين لهم يد فيها، فعلينا أن نجبر أنفسنا على النظر في السياق العام للحدث، ولا نكتفي بمجرد النظر فيما يلفت انتباهنا إليه فورًا، ونتصورُ قدر ما يسعنا التصور العواقبَ السلبية للمخططات المختلفة التي نعتزم تنفيذها، وعلينا أن نفكر في أن المشكلة أو الفرصة البادية، ربما تنجلي من تلقاء نفسها

بمرور الزمن، ونفكر في أن مشكلاتٍ أو مسائل أخرى، غير ظاهرة لنا في اللحظة الآنية، ربما تظهر فجأة أضخمَ من المشكلة التي تواجهنا الآن، فعلينا التركيز على أهدافنا بعيدة المدى، مع إعادة ترتيب أولوياتنا في الزمن الحاضر لتتوافق معها.

وبعبارة أخرى فإن هذه الإجراءات [اللازمة للوصول إلى النظرة الثاقبة] تتضمن الابتعاد بقدَرٍ عن الزمن الحاضر، والنظر بإمعان في مصدر المشكلة، والنظرة الواسعة إلى السياق العام للحالة، والنظرة البعيدة إلى المستقبل، ويدخل في ذلك النظر في عواقب أفعالنا، والنظرُ في أولوياتنا بعيدة المدى.

فإذا سرنا في هذه الإجراءات فستظهر لنا خيارات وتفسيرات أكثر منطقية وواقعية من تلك التي حصلنا عليها في اللحظة الآنية، ونضيف إليها الدروس التي تعلمناها من سنين عمرنا، فيما يخص أنماط سلوكياتنا، ومع أننا لا نستطيع صنع كامل التأثير الذي يصنعه الزمن في تفكيرنا، إلا أننا بهذه الطريقة نقترب منه، ففي أكثر الأحيان يزيد مرور الشهور في معلوماتنا، ويكشف لنا خيارات أفضل نأخذ بها. لكننا نصنع هذا التأثير في الزمن الحاضر، عن طريق توسيع حساباتنا، وتفتيح أبواب عقولنا. فترانا نصعَد الجبل، ويمكن لارتفاعنا بنظرتنا أن يهدئنا، ويسهِّل علينا المحافظة على حضور الذهن في الأحداث التي تنجلي لنا.

ومع أن هذه النظرة الثاقبة هي نموذج أمثل لنا إلا أنه لا بد لنا من أن نعترف بأنها نادرة بيننا نحن البشر، ويبدو الأمر وكأنه يتطلب منا جهدًا نكاد لا نطاله، والسبب في ذلك بسيط: فالتفكير قصير الأمد، متصل اتصالًا راسخًا بطبيعتنا؛ فترانا في أصل خلقتنا نستجيب لما هو فوري، ونبحث عن ترضيات فورية. وعند أسلاف البشر الأوائل، كان يلفت انتباههم ما يُحتمَل خطره في بيئتهم، أو ما كان يُحتمَل أن يكون غذاءً لهم، فعندما تطور العقل البشري [على قول دعاة التطور] لم يكن مصمَّمًا لسبر الصورة الكاملة لحدثٍ ما، والسياق العام له؛ بل كان مصمَّمًا للاتجاه إلى أكثر الصفات إثارةً فيه، وكان ذلك ناجحًا في بيئة بسيطة نسبيًّا، وفي تنظيم القبيلة الاجتماعي البسيط، إلا أنه لا يناسب العالم المعقد الذي نعيش فيه، وذلك ما يجعلنا نلاحظ أكثر ما نلاحظ ما يحفز حواسنا وعواطفنا، ولا نلتفت إلى الصورة الكبيرة [فيما يواجهنا].

ولهذا الأمر أثر واضح على كيفية نظرنا إلى المتعة أو الألم المحتمَلين في حالة ما، فلقد صمِّمت عقولنا لتجعلنا نلاحظ ما يحتمَل أن يؤذينا فورًا؛ مما يحيط بنا دون أن نولي عناية كبيرة بالأخطار الأخرى التي تلوح لنا في المستقبل، ونراها أخطارًا نظرية، وهذا هو السبب الذي يجعلنا نميل إلى إيلاء اهتمام كبير جدًّا بشيء من قبيل الإرهاب (فهو ألم فوري)، وهو أمر يستحق منا البحث فيه ولا شك. لكن يأتي دونه في اهتماماتنا الاحتباس الحراري (فهو ألم بعيد)؛ والواقع أنه أشد خطرًا من الإرهاب؛ لأنه يجعل بقاء الحياة على هذا الكوكب في خطر، إلا أن ذلك الخطر يبدو لنا خطرًا نظريًّا في الزمن الحاضر، ومع مرور الزمن نراه لا يعود نظريًّا مطلقًا، إلا أنه ربما يكون قد فات الأوان آنذاك، كذلك فإننا نميل إلى الحصول على أشياء تقدم لنا متعة فورية، حتى لو كنا نعلم عواقبها السلبية بعيدة المدى، وهذا ما يجعل الناس لا ينقطعون عن تدخين السجائر [والنرجيلة]، ومعاقرة الخمور، وتعاطي المخدرات، والمشاركة في سلوكيات هدَّامة للنفس؛ لا تدمر النفس على نحو فوري ومثير.

ففي عالمٍ يموج بالتعقيدات وتكتنفه أخطار جمَّة تلوح في المستقبل، نجد ميولنا قصيرة الأمدً تخلق خطرًا مستمرًّا يهدد رخاءنا، ومع تضاؤل مدى انتباهنا [للأخطار التي تحيق بنا]؛ بسبب الأدوات التكنولوجية التي تطوِّقنا من كل جانب؛ يصبح ذلك الخطر أشد وأدهى، فترانا من جوانب شتى نتحدد [في شخصياتنا وحياتنا] بعلاقتنا بالزمن؛ فعندما نتفاعل ببساطة مع ما نراه أو نسمعه؛ وعندما نتأرجح بين الانفعال والحيوية، وبين الخوف والجزع، مع كل خبر مثير يصلنا؛ وعندما نكيِّف تصرفاتنا للحصول على أكبر قدر ممكن من المتعة في اللحظة الآنية بلا تفكير في العواقب المستقبلية؛ عندما نفعل ذلك يمكننا أن نقول بأننا نستسلم لطبيعة حيوانية داخلنا، نستسلم لطبيعة بدائية تحمل دمارنا، مجبولةٍ في تكويننا العصبي.

وعندما نكافح لمواجهة هذه البذرة فننظرُ بإمعان في عواقب ما نفعله، ونتفكر في جوهر أولوياتنا بعيدة الأمد، فنحن نجاهد لإدراك قدراتنا البشرية الحقيقية في التفكير والمنطق، وعلى نحو ما نراه من أن التفكير قصير الأمد [ضيق الأفق] يمكن أن ينتقل بالعدوى، فإن فردًا واحدًا يجسد الحكمة في نظرته الثاقبة يمكن أن يكون له تأثير إيجابي عظيم فيمن يحيطون به، فهؤلاء الأفراد يجعلوننا ندرك الصورة الكبيرة

[للأحداث]، ويكشفون لنا عن توجهات عقلية نرى فيها طريقة تفكير سامية فنرغب في تقليدهم.

وقد كان هناك على مر التاريخ نماذج مختلفة لهذه الحكمة تلهمنا وترشدنا إلى السداد: فيوسف [النبي] في العهد القديم [من الكتاب المقدس] كان يستطيع أن يرى ما تخفي قلوب الرجال ويتوقع ما سيجري في المستقبل؛ وسقراط في بلاد اليونان القديمة علَّمَنا كيف نقلل من حماقة تفكيرنا، ونزيده ترابطًا منطقيًا؛ وصاحب الخطط العسكرية اللامع (تشوغ ليانغ) في الصين القديمة كان يستطيع التنبؤ بكل حركة يتحركها أعداؤه؛ وقادة من أمثال الملكة إليزابيث الأولى [ملكة إنكلترا؛ حياتها: 1533 – 1603] وأبراهام لينكولن [رئيس الولايات المتحدة الأمريكية؛ حياته: 1809 – 1865]، اشتهروا بنجاحهم في وضع الخطط بعيدة الأفق؛ والعالم الصبور والمتبصر تشارلز داروين كشف أخيرًا آثار الزمن السحيق على تطور كل الأشياء الحية؛ ووارن بافت أكثر المستثمرين نجاحًا في التاريخ، كانت قوته قائمة على نظرته الثاقبة.

وإذا أمكنك فلتتجنب الارتباط بصلات وثيقة مع أصحاب الأفق الزمني الضيق الغارقين في مزاج تفاعلي [قائم على ردود الأفعال] باستمرار، واسْعَ جاهدًا إلى مصاحبة من كان إدراكهم للزمن رحبًا واسعًا.

أربع علامات على قصر النظر وأساليب التغلب عليها

يتصور معظمنا بأننا نقوم بصورة من صور التفكير بعيد الأفق؛ فنحن عندنا أهداف وخطط على كل حال، لكن الحق أننا بذلك نخدع أنفسنا، ويتضح هذا الأمر لنا أكثر ما يتضح عندما نتحدث إلى آخرين بما يخص مخططاتهم للمستقبل القريب والبعيد؛ فترانا غالبًا نفاجأ بأنها خطط مبهمة، وتفتقد إلى التفكير العميق في عامتها، وهي أشبه بآمال وتمنيات، وفي زحمة الأحداث الآنية، ومع شعور المرء بالتوتر والحاجة إلى الاستجابة للأحداث، نرى هذه الأهداف والخطط الواهية تسقط بسهولة، وترانا في أكثر الأحيان نرتجل أفعالنا، وردود أفعالنا على الأحداث الجارية، وتنقصنا المعلومات الكافية بشأنها. وننكر هذا الأمر ببساطة لأنه يصعب علينا أن نراجع عملية صنع القرار عندنا.

وأفضل طريقة للتغلب على ذلك هي بإدراكنا العلامات الواضحة للتفكير قصير النظر في حياتنا. فكما هو الحال مع معظم عناصر الطبيعة البشرية، نجد أن إدراكنا لها هو مفتاحنا [للتحكم فيها]، فلا نستطيع مواجهة تلك العلامات إلا إذا رأيناها، ونذكر فيما يأتي المظاهر الأكثر شيوعًا للتفكير قصير النظر:

1. **العواقب غير المقصودة**: يزخر التاريخ بأمثلة لا تعد ولا تحصى لهذه الظاهرة؛ ففي روما القديمة كان هناك مجموعة من الرجال المخلصين للنظام الجمهوري، يخشون من بقاء يوليوس قيصر على حكمه الاستبدادي [الديكتاتوري] وإقامته نظام حكم ملكي؛ فقرروا في سنة 44 قبل الميلاد اغتياله ليستعيدوا بذلك النظام الجمهوري؛ وفيما أعقب الاغتيال من فوضى وفراغ في السلطة صعد أوكتافيوس ابن أخت القيصر[1] إلى القمة، واستحوذ على السلطة، وألغى العمل بالنظام الجمهوري بصورة نهائية بإنشائه نظامًا ملكيًّا بحكم الأمر الواقع، وبعد موت قيصر ظهر بأنه لم يكن يريد أبدًا إنشاء نظام حكم ملكي؛ فتسبب المتآمرون [على قيصر] بما كانوا يحاولون منعه بالضبط.

وفي الهند في القرن التاسع عشر -وتحت حكم الاحتلال البريطاني- رأت السلطات آنذاك أن هناك الكثير من أفاعي الكوبرا السامة تنتشر في طرقات دهلي، وكانت تزعج حياة المستوطنين البريطانيين وعائلاتهم، ولحل المشكلة عرضت السلطات مكافأة مقابل كل أفعى ميتة يأتي بها الأهالي، فما كان من أصحاب الجرأة منهم إلا أن أخذوا يربُّون الأفاعي ويزيدون في تكاثرها، ليكسبوا رزقهم من المكافأة، واكتشفت الحكومة ذلك، فألغت برنامج المكافآت، ونتيجة استياء مربي الأفاعي من الحكام وحنقهم من تصرفاتهم قرروا إطلاق أفاعيهم إلى الطرقات مرة أخرى، وتضاعفت بذلك أعداد الأفاعي في الطرقات ثلاث مرات عنها قبل شروع الحكومة ببرنامجها ذاك.

ومن الأمثلة المشتهرة الأخرى: قانون التعديل الثامن عشر [على الدستور الأمريكي]، الذي أسس لتحريم المسكرات في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1920، وكان يهدف إلى وقف انتشار الإدمان على الخمور، إلا أنه لم يفضِ إلا إلى زيادة استهلاكها بكميات

---

(1) كانت (آتيا) والدة أوكتافيوس ابنة جوليا الصغرى أخت يوليوس قيصر. وكان أوكتافيوس أيضًا ابن يوليوس قيصر بالتبنِّي. [المترجم]

كبيرة. ومن الأمثلة أيضًا الهجوم الياباني المفاجئ على قاعدة بيرل هاربر العسكرية البحرية [الأمريكية] سنة 1941، الذي كان الهدف منه القضاء على القوة البحرية الأمريكية بضربة قاصمة واحدة، وإخضاع الولايات المتحدة الأمريكية، لكنه بدلًا من ذلك هز الشعب الأمريكي، وأخرجه من حبه للعزلة، وأدى إلى حشد القوى العاملة الكبيرة في البلاد، وحشد مواردها الضخمة؛ لا لتهزم اليابانيين وحسب، بل لتبيد قوتهم العسكرية عن بكرة أبيها، فنجاح الهجوم هو بالضبط ما كفل تحقيق نقيض النتيجة المقصودة.

ويمكن أن نجد أمثلة أخرى أقل إثارة في هذا المجال في حياتنا اليومية؛ فترانا نحاول السيطرة على مراهق متمرد بوضعنا قيودًا على تصرفاته، فلا يزيده ذلك إلا تمردًا وجموحًا، ونرى أحدنا يحاول إبهاج امرأة مكتئبة بجعلها تدرك بأن حياتها ليست بذلك السوء [الذي يجعلها مكتئبة]، وبأن الشمس ما زالت تشرق؛ فلا نراها إلا ازدادت اكتئابًا على اكتئاب، فقد أصبحت تشعر بالذنب بسبب مشاعرها، وبأنها لا قيمة لها، وبأنها وحيدة في تعاستها، ونرى الزوجة تحاول أن تجعل زوجها أكثر انفتاحًا معها، ويحدوها الأمل بزيادة الألفة بينهما، فتسأله عما يفكر به، وما حدث معه في مسيرة يومه، وما شاكل ذلك، لكنه يفسر ذلك بأنه تدخُّلٌ منها [في شؤون لا تمسُّها]، فيزداد انغلاقًا تجاهها، ويؤول ذلك إلى ازدياد شكوك الزوجة، وازدياد تطفُّلها، ويزداد هو بذلك انغلاقًا على انغلاقه.

والسبب في هذه المتلازمة القديمة بسيط إلى حدٍّ ما: فنتيجة قلقنا من شيء ما في الزمن الحاضر ننتهز حلًّا [لقلقنا] دون أن نمعن التفكير في سياق المشكلة، وجذورها، والعواقب المحتملة غير المقصودة التي يمكن أن تتمخض عن ذلك الحل؛ وبما أن الغالب علينا هو رد الفعل –لا إعمال الفكر– فإن تصرفاتنا ترتكز على معلومات غير كافية؛ فلم يكن قيصر يخطط لإنشاء حكم ملكي؛ وفقراء دهلي كانوا يحتقرون حكامهم المحتلين، ولن يرضوا أن يخسروا عن طيبِ خاطر نقودًا فجأة؛ والأمريكيون كانوا مستعدين للمضي إلى الحرب إذا تعرضوا للهجوم، فعندما نعمَل بناءً على نظرة مشوهة من ذلك القبيل فلن نحصد إلا كل أنواع التأثيرات المناقضة [لمرامنا]. وفي جميع الأمثلة السابقة، كان تحركٌ بسيط لصعود الجبل قليلًا سيوضح العواقب السلبية المحتملة بكل جلاء؛ بالتأمل

فيما جرى: فعلى سبيل المثال، كان تقديم المكافآت مقابل الأفاعي الميتة سيجعل بصورة طبيعية الأهالي المعدَمين يربُّونها ويزيدون في تكاثرها.

ونرى في الحالات السابقة جميعًا، أن تفكير الناس كان تفكيرًا بسيطًا وبليدًا: اقتلوا قيصر ليعود لكم النظام الجمهوري، افعلوا الأمر (أ) لتحصلوا على النتيجة (ب)، ومن صور هذا المنهج صورة شائعة جدًّا في عالمنا الحديث؛ وهي الاعتقاد بأنه إذا كانت نوايا الناس طيبة فلا بد أن ينتج منها أمور طيبة، وإذا كان أحد الساسة صادقًا حسن النية فسيأتينا بالنتائج المرجوَّة. والحق أن النوايا الطيبة غالبًا ما تقودنا إلى ما يعرف باسم: (تأثير أفعى الكوبرا)؛ لأن الناس بمقاصدهم النبيلة غالبًا ما تعميهم مشاعر باستقامة النفس، ولا يأخذون في حسبانهم الدوافع المعقدة عند الآخرين التي كثيرًا ما تحمل الحقد والضغينة.

إن عدم التفكير في عواقب الأمور [أو التفكير غير السببي]، هو وباء حقيقي في عالمنا اليوم، وهو يزداد سوءًا نتيجة سرعة الوصول إلى المعلومات وسهولة الحصول عليها؛ فيصور ذلك للناس أوهامًا عرفوها وتخيلوها في أعماقهم. ولننظرْ في حروب التدمير الذاتي، من قبيل غزو العراق سنة 2003، ومحاولات إغلاق [مكاتب] الحكومة الأمريكية للحصول على مكاسب سياسية قصيرة الأمد، وازدياد عدد الفقاعات المالية [المضاربات المهلكة]؛ من أسهم شركات التقنية إلى العقارات، ويتصل بذلك انفصال تدريجي للناس عن التاريخ؛ حيث يميل الناس إلى رؤية الأحداث الراهنة وكأنها معزولة بزمانها.

الاستنتاج: إن أي ظاهرة تحدث في العالم تكون بطبيعتها معقدة، والناس الذين تتعامل معهم تجد التعقيد ساريًا فيهم أيضًا، وأي فعل يحدث سيطلق سلسلة لا حدود لها من ردود الأفعال؛ فالأمر ليس بسيطًا مطلقًا؛ بمثل بساطة أن (أ) تؤدي إلى (ب)، فلا بد أن (ب) ستؤدي إلى (ج)؛ وسنصل إلى (د)؛ وما هو أبعد من ذلك. وهناك فاعلون آخرون تجتذبهم الحالة، ومن الصعب التنبؤ بدوافعهم واستجاباتهم، ولعلك لا تستطيع أن تحدد تفاصيل هذه السلاسل من ردود الأفعال، أو قد لا تستطيع السيطرة الكاملة على عواقب الأمور، لكنك عندما تجعل تفكيرك تفكيرًا سببيًّا [يأخذ بالعواقب] فإنه بإمكانك على الأقل أن تدرك العواقب السلبية بالغة الوضوح التي يمكن أن تنشأ؛ وهذا ما يحدد في

أغلب الأحيان الفارق بين النجاح والسقوط، فعليك بإمعان التفكير، والذهاب في درجات متعددة من تصوُّر الاحتمالات؛ بقدر ما يستطيعه ذهنك.

والغالب أن ذهابك في متسلسلة التفكير هذه سيقنعك بالحكمة في عدم القيام بشيء، والحكمةِ في الانتظار؛ فمن يدري ما الذي كان يمكن أن يحدث لو أن المتآمرين على قيصر انتهوا في تفكيرهم إلى هذه النتيجة، فانتَظروا حتى يموت قيصر موتًا طبيعيًّا، أو يقضي في بعض حروبه.

ومع أن هذه الطريقة في التفكير لها أهميتها بالنسبة للأفراد من الناس، إلا أن أهميتها تعظم بالنسبة للمنظمات الكبيرة؛ حيث تكون هناك أخطار كبيرة لعدد كبير من الناس، [فإذا كنتَ رئيسًا] في أي مجموعة أو فرقة [فرقة عمل] اجعل أحد أفرادها مسؤولًا عن حساب جميع العواقب المحتملة لمخططٍ ما، أو تسلسلٍ للعمل؛ ويفضَّل أن يكون شخصًا يتمتع بإطار ذهني شديد الحرص والتشكك، ولن تستطيع مطلقًا المضي بعيدًا في هذه العملية، و[لكن] ما تنفقه من وقت ومال في ذلك سيعودان عليك بتجنيبك الكوارث المحتملة، وتطويرك خططًا أخرى أكثر تماسكًا.

2. **جحيم التكتيك:** تجد نفسك متورطًا في جملةٍ من النزاعات والمعارك. ويبدو أنك لست بخارج منها؛ إلا أنك تشعر بأنك أنفقت الكثير من الوقت والطاقة؛ وبذلك فإنك ستخسر الكثير إذا استسلمت، والواقع أنك فقدتَ رؤيتك لأهدافك البعيدة؛ تلك الأهداف التي تقاتل من أجلها في حقيقة الأمر. لكن بدلًا من ذلك، تحول الأمر إلى تأكيد الأنا عندك، وإثبات أنك على حق، وغالبًا ما نرى هذه العملية المتأرجحة [الديناميكية] في المشاحنات بين الأزواج؛ فلا يعود الهدف [عند الزوجين] إصلاح العلاقة بينهما؛ بل فرض وجهة نظر أحدهما على الآخر، وفي بعض الأحيان -وأنت عالق في هذه المعارك- تشعر بأنك في موقف دفاعي وتافه، وتجد روحك تنساق إلى الهاوية، ويكاد يكون ذلك علامة أكيدة على أنك تهبط إلى جحيم التكتيك [بتخطيطك لأهداف قريبة تكتيكية، بدلًا من تلك البعيدة الإستراتيجية]، وعقولنا مصمَّمةٌ للقيام بالتخطيط الإستراتيجي؛ فهي تحسب جملة تحركات للتقدم إلى أهدافنا، وفي جحيم التكتيك لا تستطيع أبدًا الارتفاع بنظرتك بما يكفي للتفكير بتلك الطريقة [في التخطيط الإستراتيجي]؛

بل تراك تستجيب باستمرارٍ بردود أفعالك على فلان وفلان، لتورِّطك في حالاتهم وعواطفهم، فتدور في حلقات مفرغة.

والحل الوحيد [للخروج من تلك الدوامة] هو أن تنتشل نفسك بصورة مؤقتة أو دائمة من تلك المعارك، وبخاصة إذا كانت معاركك تحدث على جبهات مختلفة، فأنت بحاجة إلى شيء من النأي والتبصر، وهدِّئ من الأنا داخلك، وذكِّر نفسك بأن فوزك في جدال، أو إثبات وجهة نظرك، لا يخرجك من حيث أنت على المدى البعيد، فليكن فوزك معتمدًا على أفعالك، لا على كلماتك، وعد إلى التفكير من جديد بأهدافك البعيدة، واصنع سلَّمًا للقيم والأولويات في حياتك، مذكِّرًا نفسك بما هو مهمٌّ فعلًا بالنسبة لك، فإذا توصلت إلى أن إحدى المعارك مهمة بحق، فبإمكانك بزيادة إحساسك بالنأي عنها، أن تخطط لاستجابة إستراتيجية بعيدة الغور فيها.

وفي كثير من الأحيان ستدرك أن بعض معاركك لا تستحق جهدك في نهاية المطاف؛ بل هي مضيعة لطاقة ووقت ثمينين، وينبغي أن يكون ذلك [من عدم إضاعة الطاقة والوقت] في مرتبة عالية من قيمك؛ فمن الأفضل لك دائمًا الابتعاد عن معركة دائرية [تدور في حلقة مفرغة]، مهما كنت تشعر أنك متورط فيها شخصيًّا إلى حدٍّ بعيد؛ فطاقتك وروحك لهما وزن مهم في حساباتك؛ والشعور بالتفاهة والإحباط يمكن أن تنجم عنه عواقب مجلجلة؛ على قدراتك في التفكير الإستراتيجي، والوصول إلى أهدافك، ومضيُّك في الإجراءات التي بينَّاها في الفقرة السابقة (مفاتيح للطبيعة البشرية) سيرتفع بنظرتك بصورة طبيعية، وسيجعل ذهنك يحلق في التفكير الإستراتيجي، والحال في الحياة يشبه الحال في الحروب، فأصحاب التفكير الإستراتيجي، هم من ينتصرون دائمًا على أصحاب التفكير التكتيكي.

3. **حمَّى شريط ورق الطباعة:** في الآونة التي سبقت انهيار بورصة وُول ستريت [سوق المال في نيويورك] سنة 1929، غدا كثير من الناس مدمنين على الدخول في سوق الأسهم، وكان في هذا الإدمان عنصر فيزيائي؛ وهو صوت شريط ورق الطباعة الذي يسجل إلكترونيًّا كل تغيير يطرأ في أسعار الأسهم، فكان سماع ضجيج الطقطقة [على الشريط] يشير إلى أن شيئًا ما يحدث، فأحدهم يعقد صفقة ويجتني ثروة. وشعر كثيرون بالانجذاب إلى ذلك الصوت بذاته، وكأنه

كان صوت نبض القلب لبورصة سوق المال، ولم يعد هناك شريط ورق [الطباعة التغيرات] في البورصات، وبدلًا من ذلك أضحى كثيرون منا مدمنين على دورة الأخبار دقيقة بدقيقة، ومدمنين على (التوجه السائد)، ومدمنين على التغريدة أو المنشور الأكثر انتشارًا في وسائل التواصل الاجتماعي؛ وهي تصلنا مصحوبةً برنَّةٍ [موسيقية] لها تأثير المخدِّر فينا، فنشعر بأننا متصلون بتيار الحياة نفسه، وبالأحداث وهي تتغير في الزمن الحقيقي، وبالناس الذين يتابعون الأخبار العاجلة نفسها.

وهذه الحاجة إلى معرفة الأمور على عجل لها قوة دافعة مدمجة، فعندما نتوقع الحصول على شيء من الأخبار بسرعة فلن نستطيع العودة إلى السرعة الأبطأ [من سرعة اليوم في الحصول على الأخبار]، ولا حتى قبل سنة واحدة من الآن؛ فالحق أننا نشعر بالحاجة إلى المزيد من المعلومات، وبسرعة أكبر، ويغلُب أن يتجلى نفاد الصبر هذا في جوانب أخرى من حياتنا -في قيادة السيارة، وفي قراءة الكتب، وفي مشاهدة الأفلام السينمائية-؛ فيتضاءل مدى الانتباه عندنا مثلما يتضاءل تحمُّلُنا لأي عقبات تعترض سبيلنا.

وبوسعنا جميعًا أن ندرك علامات نفاد الصبر الانفعالي هذا في حياتنا الخاصة، إلا أن ما لا ندركه هو تأثيره في تشويه تفكيرنا، فتوجهات اللحظة الآنية -في عوالم الأعمال والسياسة- مدمجة في توجهات أكبر منها تجري في أسابيع وشهور؛ وهذه النطاقات الزمنية الأكبر تنحو إلى كشف نقاط الضعف والقوة النسبية في استثمار ما، أو في فكرة إستراتيجية، أو في فريق رياضي، أو في مرشح سياسي؛ وهي غالبًا تكون على النقيض مما نشاهده في التوجهات الصغرى في اللحظة الآنية. ولا تخبرنا استطلاعات الرأي وأسعار الأسهم الكثير بمعزلها، عن نقاط القوة والضعف هذه؛ بل هي تعطينا انطباعًا مضلِّلًا بأن ما ينكشف في الزمن الحاضر سيزداد بروزًا وحسب بمرور الزمن. ومن الطبيعي أن ترغب في متابعة آخر الأخبار؛ لكن بناءك أي نوع من القرارات على هذه اللقطات للَّحظة الآنية يجعلك في عرضة لخطر إساءة فهم الصورة الكبيرة.

وفضلًا عن ذلك، نرى الناس يميلون إلى رد الفعل، والمبالغة في رد الفعل، على أي تغيير سلبي أو إيجابي؛ فتتضاعف عندهم صعوبة مقاومة استبداد الذعر أو الحماس بهم.

وانظر إلى ما واجهه أبراهام لينكولن في عصر التكنولوجيا البسيطة، فعند اندلاع الحرب الأهلية [الأمريكية]، نظر لينكولن إلى الصورة الكبيرة - فوفقًا لتوقعاته: لا بد أن تنتصر قوات الشمال؛ لأن جيشها أكثر عديدًا، ومواردها أكثر وفرة، وما من خطر يواجهها إلا الوقت، فيحتاج لينكولن إلى الوقت ليطور (جيش الاتحاد) [قوات الشمال] ليكون قوةً مقاتلة ذات بأس؛ كذلك كان بحاجة إلى الوقت ليجد الضباط المناسبين الذين يسيرون بالحرب وفق ما يبتغي. لكن إذا مر وقت طويل جدًّا دون تحقيق انتصارات كبيرة، فإن الرأي العام يمكن أن ينقلب على مجهوداته، وإذا انقسمت قوات الشمال على نفسها، فستصبح مهمة لينكولن مستحيلة، لقد كان بحاجة إلى الصبر، لكن مع تحقيق الانتصارات أيضًا في ساحات المعارك.

وفي السنة الأولى من الحرب، واجهت قوات الشمال هزيمة كبيرة في (بُلْرَن) [جنوب غرب واشنطن]، وبات الجميع فجأة يشككون في كفاءة الرئيس لينكولن؛ فحتى أصحاب التفكير الرصين من أهل الشمال من أمثال الكاتب الصحفي المشهور (هوريس غريلي)، أخذوا يحثُّون الرئيس على الشروع في مفاوضات السلام، وحثَّه آخرون على أن يلقي بكل ثقلِ ولايات الشمال في ضربة عاجلة، تسحق قوات الجنوب؛ حتى لو كان جيش الشمال غير مهيأ لشن هذه الضربة.

ومع استمرار حث الرئيس على ذينك الأمرين المتضاربين، استمر الضغط يزداد عليه بسبب إخفاق قوات الشمال بتحقيق أي نصر قوي، إلى أن جاء أخيرًا اللواء في الجيش (أوليسس غرانت)، ففك الحصار عن مدينة (فيكسبورغ) سنة 1863، وسرعان ما تلا ذلك انتصار آخر في مدينة (غيتيسبورغ) تحت قيادة اللواء (جورج ميد). والآن، أضحى لينكولن فجأة ينادى بالعبقري، لكن بعد نحو ستة أشهر؛ ومع عجز (غرانت) عن مطاردة جيش الجنوب بقيادة اللواء (روبرت لي)؛ وازدياد الخسائر في جيشه؛ عاد الإحساس بالهلع ليخيم على معسكر الشمال، وعمد غريلي إلى حث الرئيس من جديد ليجري مفاوضات سلام مع ولايات الجنوب، وبدت إعادة انتخاب الرئيس في تلك السنة ضربًا من المحال، وفقد الرئيس شعبيته بصورة كبيرة، فقد استغرقت الحرب وقتًا طويلًا، ونتيجة شعور لينكولن باشتداد وطأة كل ذلك عليه أعدَّ لينكولن في آخر المطاف رسالة سطَّرها في أواخر شهر آب/أغسطس سنة 1864، يعلن فيها شروطه

للسلام الذي يعرضه على ولايات الجنوب؛ لكنه في تلك الليلة نفسها، شعر بالخزي من فقدانه تصميمه، وأخفى الرسالة التي أعدَّها في درج مكتبه؛ فقد شعر أنه لا بد من أن يتغير مسار الحرب، وتدور الدائرة على قوات الجنوب. وبعد أسبوع واحد من ذلك، تقدم اللواء [في جيش الشمال] (ويليام شيرمان) إلى ولاية أطلنطا، وتلاشت فجأة وإلى الأبد كل الشكوك التي حامت حول لينكولن.

فعن طريق التفكير بعيد الأفق قام لينكولن بقياس صائب لنقاط القوة والضعف عند طرفي الحرب، وعرف الاتجاه الذي ستؤول إليه الحرب في النهاية، أما الآخرون جميعًا فكانوا عالقين في الأخبار اليومية عن سير الحرب، فأراد بعضهم الاتجاه إلى مفاوضات السلام، وأراد غيرهم الاتجاه إلى زيادة مفاجئة في المجهود الحربي؛ لكنهم جميعًا كانوا يعتمدون [في حساباتهم] على تقلبات الحظ الخاطفة، ولو جاء محل لينكولن رئيس ضعيف لاستسلم لتلك الضغوط، ولانتهت الحرب بصورة مختلفة جدًّا. وقد كتب الكاتب (هاريت بيتشر) بعد ذلك عن لينكولن، وكان قد زاره في سنة 1864، فقال: «كان لينكولن محاطًا بكل أصناف الدعوات المتناقضة، محاطًا بالخونة، والجبناء خائري العزيمة، ورجال من الولايات الحدودية ورجال من الولايات الحرة [التي حررت العبيد في الشمال]، وبدعاة إلغاء الرق والمحافظين؛ وكان يستمع إلى أولئك جميعًا؛ ويزن كلماتهم جميعًا؛ وينتظر؛ ويراقب؛ ويخضع لهذا أو ذاك، لكنه لم يفارق المبادئ الأساسية للوصول إلى هدف صادق ثابت، متقدمًا بسفينة الوطن إليه».

لقد قدم لينكولن نموذجًا لنا جميعًا، فيه ترياق الحمَّى [حمَّى ردود الأفعال على الأحداث الآنية]؛ فعلينا في المقام الأول أن نطور صبرنا؛ فصبرنا يشبه عضلة تحتاج إلى التدريب، وتكرار التدريب، لتصبح أكثر قوة. لقد كان لينكولن رجلًا فائق الصبر، وعندما يواجهنا أي نوع من المشكلات أو العقبات، فإن علينا [أولًا] أن نسير على منهجه ومثاله، ونبذل جهدنا لتهدئة الأمور، ونتريث وننتظر يومًا أو يومين قبل أن نبادر إلى الفعل. وثانيًا، عندما تواجهنا قضايا مهمة فلا بد من أن يكون عندنا إحساس واضح بأهدافنا البعيدة، وكيفية الوصول إليها، ومن ذلك تقييمنا لنقاط القوة والضعف النسبية للأطراف المشتركة [في القضية]. فهذا الوضوح، هو ما يمكِّننا من مقاومة ردود الأفعال المفرطة، والعاطفية، والمستمرة، التي تظهر على مَن حولنا، وفي النهاية، فإن

من الأهمية بمكان، أنْ نؤمِن بأن الزمن سيثبت لنا في النهاية صوابنا، وأنْ نثبت على تصميمنا وعزيمتنا.

4. **الضياع في التفاهة:** [لعلك] تشعر بأنك مغلوب على أمرك، بسبب تعقيد عملك. وتشعر بالحاجة إلى أن تكون عارفًا بجميع التفاصيل والتوجهات العالمية، ليتسنى لك التحكم في الأشياء [التي تواجهها]؛ لكنك تغرق في بحر من المعلومات، فمن الصعب عليك أن ترى الغابة [بسبب ما يحيط بك] من الشجر، وهذه علامة أكيدة على أنك أضعت الإحساس بأولوياتك، فلم تعد تعرف الحقائق الأكثر أهمية من غيرها، ولا المشكلات أو التفاصيل التي يجب أن توليها اهتمامك أكثر من غيرها.

ويعدُّ ملك إسبانيا فيليب الثاني (1527 – 1598) نموذجًا لهذه المتلازمة، فقد كانت عنده نزعة عجيبة في مراجعة الأوراق [الرسمية]، والاطلاع على جميع تفاصيل الحكومة الإسبانية، فكان ذلك يمنحه شعورًا بأنه المسيطر ذو اليد الطولى، لكن الحق أن ذلك أوصله في نهاية المطاف إلى أن يخسر كل سيطرة له، فقد اهتاج وماج بسبب تبديل موضع الكنيف [المرحاض] في قصره الجديد في الإسكوريال، والمسافة الدقيقة التي تفصله عن المطبخ؛ وأمضى أيامًا في دراسة كيف يمكنه مخاطبة أعضاء محددين من رجال الدين ومكافأتهم، إلا أنه كان أحيانًا يخفق في إيلاء الاهتمام المناسب لتقارير مهمة عن انتشار الجواسيس في مملكته، وقضايا أخرى في الأمن الوطني. وبسبب عكوفه على تقارير لا تحصى عن حالة الجيش التركي اعتقد أن علامات ضعف شديد بادية على ذلك الجيش، وقرر شن حرب على الأتراك. لقد أخطأ التقدير بطريقة ما، فاستمرت الحرب ثمانية عشر عامًا، بلا نتيجة حاسمة؛ خلا استنزاف أموال إسبانيا.

وحدثت عملية مشابهة في مواجهة إنكلترا، فكان الملك يواظب على قراءة كل تقرير يأتيه عن حالة سلاح البحرية الإنكليزي، ودرجة تأييد عامة الناس لملكتهم إليزابيث، وأي جزئية دقيقة تأتيه عن أموال البلاد، ودفاعاتها الساحلية، وبناءً على سنوات من الدراسة، قرر في سنة 1588 أن يشن أسطوله الحربي حربًا على إنكلترا؛ وهو يشعر يقينًا بأن إسبانيا سوف تنتصر، بعد أن زاد كثيرًا في ضخامة أسطوله، إلا أنه أخفق في الانتباه الجيد لتقارير الأحوال الجوية؛ وهي العامل الأكثر حسمًا من بين كل العوامل الأخرى

للانتصار في المعركة [البحرية خصوصًا]؛ فالعواصف البحرية يمكنها أن تدمر أسطوله العظيم بأكمله. كذلك فقد فاته أن يدرك أنه بمرور الزمن كان قد جمع معلومات كثيرة عن الأتراك أو الإنكليز، واستوعبها، لكن حالة البلدين قد تغيرت في واقع الحال [بمرور السنين]؛ لذلك فإنه في الوقت الذي كان يبدو فيه مهتمًّا بالتفاصيل إلى حد الإفراط، إلا أنه لم يكن مطلعًا على كل شيء؛ فعلى مر السنين، أرهق فيليب ذهنه بالكثير من القراءة؛ لدرجة أنه أصيب بالصداع في مرات كثيرة، ناهيك عن نوبات الدُّوار. أما تفكيره فكان معطلًا ولا شك، فاتخذ قرارات كانت نتيجتها المباشرة انحطاطًا لا رجعة عنه للإمبراطورية الإسبانية.

ولعلك بطريقة أو بأخرى أقرب للملك فيليب الثاني مما يمكنك أن تتصور؛ فالراجح الغالب في حياتك أنك تولي اهتمامك إلى بعض التفاصيل التي تبدو من فورها مهمة لك، في الوقت الذي تتجاهل فيه تقارير الأحوال الجوية التي ستقضي على مشروعك؛ فحالك كحال فيليب، يستهويك جمع المعلومات دون التفكير في أولوياتك، ودون أن تفكر فيما يهمك فعلًا في آخر المطاف؛ إلا أن للعقل حدوده؛ فاستيعاب قدر ضخم من المعلومات يؤدي إلى إجهاد العقل، والارتباك، ومشاعر العجز، فكل شيء يبدو في البداية مهمًّا بالدرجة نفسها من مكان الكنيف، إلى الحرب المحتملة مع الأتراك، لكنك بحاجة إلى نظام للتصفية الذهنية على مقياس الأولويات والأهداف البعيدة. ومعرفتُك لما تريد إنجازه في النهاية، سيساعدك في غربلة ما هو أساسي؛ لإخراجه مما هو غير أساسي. ولا يتحتم عليك معرفة التفاصيل؛ ففي بعض الأحيان سيلزمك تفويض الآخرين؛ فتترك لمساعديك مهمة جمع المعلومات، وتذكَّر أن إحكام سيطرتك على الأحداث إنما يأتي من التقييمات الواقعية للحالة، وهو أمر بالغ الصعوبة تمامًا بالنسبة لعقل غارق في التفاهات.

الإنسان ثاقب النظر

يعيش معظمنا داخل إطار زمني ضيق نسبيًّا، وعادة ما نربط مرور الزمن بشيء سلبي؛ كالتقدم في العمر، واقتراب المنيَّة، فترانا على نحو غريزي ننفر من التفكير بعمق شديد في المستقبل والماضي؛ لأن ذلك يذكرنا بمرور الزمن؛ ففيما يتصل بالمستقبل،

ربما نحاول التفكير في خططنا بعد سنة أو سنتين من الآن، إلا أن تفكيرنا أشبه بأحلام اليقظة، أو الأماني، منه بالتحليل العميق، وفيما يتصل بالماضي ربما نحتفظ ببضعة ذكريات أثيرة أو مؤلمة، من طفولتنا والسنوات التي تلتها، لكن الماضي بصورة عامة يصيبنا بالحيرة، فنحن نتغير تغيرًا كبيرًا في كل سنة تمر علينا، بحيث أن ما كنا عليه قبل خمس سنوات، أو عشر سنوات، أو عشرين سنة، ربما يبدو لنا شخصًا غريبًا، فليس لدينا فعليًّا إحساس متماسك بما نحن عليه، ليس لدينا شعور بالارتباط بين أحدنا وهو بعمر خمس سنوات، وبينه هو نفسه وهو في الخامسة والثلاثين من عمره.

ونحجم عن المضي بعيدًا في أي من الاتجاهين، فنعيش غالبًا في الزمن الحاضر، إننا نستجيب لما نراه ونسمعه، ولما يستجيب له الآخرون، فنحن نعيش لمتعنا العاجلة، لإلهاء أنفسنا عن مرور الزمن، ولنجعل أنفسنا تشعر بالحياة، لكننا ندفع ثمنًا لكل ذلك. فكبتُنا لفكرة الموت والتقدم في العمر، ينشئ فينا قلقًا ضمنيًّا. فلا نتصالح مع الواقع، واستجابتنا المستمرة للأحداث في الزمن الحاضر، تجعلنا كأننا نركب الأفعوانية، فنصعد ونهبط مع كل تغير في حظنا، ولن يفضي ذلك إلا إلى زيادة قلقنا؛ لأننا نرى الحياة تمضي بسرعة كبيرة جدًّا في الأحداث العاجلة المتسارعة.

ومهمتك في دراستك للطبيعة البشرية، وفي طموحك للوصول إلى القدرات الكامنة الكبيرة للإنسان، هي توسيع علاقتك بالزمن قدر ما أمكنك، والإبطاء من سرعته، وهذا يعني أنك لا ترى في مرور الزمن عدوًّا لك؛ بل تراه حليفًا عظيمًا لك؛ فلكل مرحلة في الحياة محاسنها؛ ومحاسن الشباب هي أكثرها وضوحًا؛ لكن بتقدم العمر تتسع نظرتك إلى الحياة؛ فالتقدم في العمر لا يخيفك، كذلك هو الموت صديقك (راجع الفصل الثامن عشر). إنه يدفعك إلى أن تستغل كل لحظة أحسن استغلال؛ فهو يعطيك إحساسًا بالضرورة الملحة [فيما تفعله]. والزمن هو أعظم أستاذ وخبيرٍ يأخذ بيدك، وينبغي لذلك أن يؤثر فيك أعظم تأثير في الزمن الحاضر، فإدراكك بأنه بعد سنة من مشكلتك الحالية التي تواجهها، تكاد هذه المشكلة تفقد أهميتها الكبيرة، هذا الإدراك سيساعدك في التخفيف من قلقك، وضبط أولوياتك، وبمعرفتك بأن الزمن سيكشف مواطن الضعف في خططك ستصبح أكثر حذرًا وتأنيًا في دراستها.

ففيما يتصل بالمستقبل عليك أن تمعن التفكير في أهدافك البعيدة، وهي ليست أحلامًا مبهمة؛ بل هي أغراض ملموسة ترسمُ لنفسك مسارًا للوصول إليها، وفيما يتصل بالماضي عليك أن تشعر بإحساس عميق بالارتباط بطفولتك، ولا مراء في أنك تتغير باستمرار، لكن هذه التغيرات تغيرات سطحية، وتنشئ فيك وهمًا بأنك تتغير تغيرًا حقيقيًّا، والحق أن طبعك قد جُبِل فيك في السنوات الأولى من حياتك (راجع الفصل الرابع)، إلى جانب ميولك تجاه أنشطة بعينها، بالإضافة إلى ما تفضله وما لا تفضله. وكلما تقدمت في العمر يصبح هذا الطبع أكثر وضوحًا فيك، وشعورك بأنك مرتبط بصورة طبيعية بما كنت عليه في الماضي، يمنحك إحساسًا قويًّا بهويَّتك؛ فتعلَمُ ما تفضله وما لا تفضله، وتعلَمُ ما أنت عليه. وهذا يساعدك في المحافظة على حبك لنفسك، وهو أمر في غاية الأهمية لمقاومة الهبوط إلى النرجسية العميقة، ويساعدك في تطوير التشاعر عندك (راجع الفصل الثاني). كذلك فإنك ستولي اهتمامًا أكبر لأخطائك، والدروسِ التي تعلمتَها من الماضي؛ وهي أشياء يحاول كبتَها حبيسو الزمن الحاضر.

وحالك كحال غيرك في الاستمتاع بالزمن الحاضر، ومتعه العابرة، فأنت لست راهبًا من الرهبان؛ بل أنت تتصل بالاتجاهات السائدة في اللحظة الآنية، وتتصل بتيار الحياة الجاري. لكنك تحصل على متعة أكبر بتحقيقك أهدافك البعيدة، وتجاوُزِك المحن التي تعترض سبيلك، وهذه العلاقة الموسعة مع الزمن سيكون لها تأثير واضح فيك، فتجعلك أكثر هدوءًا، وأكثر واقعية، وأكثر تناغمًا مع الأمور التي تهمك [فعلًا]. وستجعلك أيضًا مخطِّطًا إستراتيجيًّا بارعًا في حياتك؛ وقادرًا على مقاومة ردود الأفعال المفرطة الحتمية للناس، على ما يحدث في الزمن الحاضر؛ وقادرًا على رؤية مسافة أكبر في المستقبل؛ وتلك طاقة كامنة في البشر لم يستغلوها بعدُ إلا قليلًا.

تعلمنا السنين الكثير مما لم تعرفه الأيام مطلقًا

رالف إيمرسون Ralph Waldo Emerson

الفصل السابع:

خفف مقاومة الناس بتعزيز اعتدادهم بأنفسهم

قانون الموقف الدفاعي

الحياة قاسية، والناس في تنافس، ويجب علينا بصورة طبيعية أن ننظر فيما هو أبعد من اهتماماتنا. كذلك فإن علينا أن نشعر بالاستقلالية، فنقوم بالأعمال التي نريدها، وهذا هو السبب الذي يجعلنا نصبح في موقف دفاعي إذا حاول بعض الناس إقناعنا أو تغييرنا [على نحو يخالف قناعاتنا وأفكارنا] واستسلامنا له يناقض حاجتنا إلى الشعور بالاستقلالية، وهذا هو السبب في أنك لتجعل الناس يتخلون عن مواقفهم الدفاعية، عليك دائمًا أن تجعل الأمر يبدو وكأنهم يفعلون ما يفعلونه بإرادتهم الحرة، وسيساعدك إيجاد شعور بالمودة المشتركة في تخفيف مقاومة الناس، وجعلِهم (يرغبون) في المساعدة، فإياك أن تهاجم الناس بسبب معتقداتهم، أو تجعلهم يشعرون بعدم الثقة بذكائهم أو صلاحهم، فلن يؤدي ذلك إلا إلى تصلبهم في موقفهم الدفاعي، ويجعل مهمتك [في تخفيفه] مستحيلة، واجعلهم يشعرون بالنبل والإيثار إذا هم فعلوا ما تريده منهم؛ وذلك أعظم الإغواء. وتعلَّم أن تليِّن أنت طبيعتك العنيدة، وتحرر عقلك من مواقفه الدفاعية والمنغلقة؛ فتنطلق بذلك قدراتك الإبداعية.

لعبة التأثير

في شهر كانون الأول/ديسمبر سنة 1948، استقبل عضو مجلس الشيوخ الأمريكي عن مقاطعة تكساس، توم كونالي، استقبل زائره عضو مجلس الشيوخ المنتخب حديثًا عن الولاية نفسها: ليندون جونسون (1908 – 1973)، وكان جونسون قد عمل -قبل انتخابه في

مجلس الشيوخ- عضوًا في مجلس النواب، نائبًا عن الحزب الديمقراطي مدة 12 سنة، واكتسب صِيتًا واسعًا بأنه سياسي صاحب طموحات كبيرة يتوق بشدة لتحقيقها؛ وربما كان متهورًا، ومتعنتًا، وانتهازيًّا بعض الشيء أيضًا.

وكان كونالي يعلم كل ذلك، إلا أنه كان يريد أن يحكم على جونسون بنفسه؛ فقام بدراسة عن كثب لهذا الشاب الناشئ (كان كونالي يكبُر جونسون بـ 31 سنة)، وكان قد قابله من قبل، ورأى فيه شيئًا من الفطنة، وبعد أن تبادل الرجلان بعض المجاملات كشف جونسون عن دوافعه الحقيقة: فقد كان يأمل في أن يشغَل مقعدًا في إحدى اللجان الثلاث المرموقة في مجلس الشيوخ؛ لجنة المخصصات، ولجنة الشؤون المالية، ولجنة العلاقات الخارجية. وسبق لكونالي أن كان كبير الأعضاء في اثنتين منهما، وبدا أن جونسون يظن أنه بسبب أنهما زميلان من تكساس فإن كونالي سيساعده في الحصول على ما يريده، وشعر كونالي بأنه من الواضح أن جونسون لم يفهم كيف كان يسير نظام الأقدمية في مجلس الشيوخ، وقرر أن يعلمه درسًا منذ ذلك الحين.

فتصرف كونالي وكأنه يؤدي لجونسون خدمة عظيمة، وعرض مساعدته في الحصول على مقعد في لجنة الزراعة، مع علمه يقينًا بأن جونسون سيجد في ذلك أمرًا مهينًا؛ فقد كانت من أقل اللجان المرغوبة بين لجان مجلس الشيوخ، وليزيد في عمق طعنته قال كونالي إنه كان يتابع حملة جونسون الانتخابية للدخول في مجلس الشيوخ، وبأنه سمعه يهتف مرات ومرات بأنه صديق الفلاحين، وقد حانت فرصته لإثبات ذلك؛ فلجنة الزراعة ستناسبه تمامًا، ولم يستطع جونسون أن يخفي استياءه، فتلوَّى منزعجًا في كرسيه، وواصل كونالي حديثه فقال: «ثم بعد ذلك يا ليندون، وبعد أن تمضي عليك برهة من الزمن في مجلس الشيوخ، تتقدم لتشغل مقعدًا في لجنة العلاقات الخارجية أو لجنة الشؤون المالية، لتدخل مجال الوظيفة العامة الحقيقية». وكان كونالي يعني بقوله: (برهة من الزمن) ما يتراوح بين 12 سنة و20 سنة، وهي المدة المعتادة التي يستغرقها أي عضو في مجلس الشيوخ ليجمع لنفسه ما يكفي من النفوذ؛ فهذا ما يدعى بالأقدمية، وهكذا يسير النظام في هذا المجلس، وقد استغرق الأمر من كونالي نفسه نحوًا من عشرين سنة ليصل إلى مناصبه في تلك اللجان.

وفي الأسابيع القليلة اللاحقة سرت شائعات بين أعضاء مجلس الشيوخ بأن جونسون شخص لا بد من مراقبته، فمن المحتمل أن يكون صاحب طبع أهوج؛ فسعِد كثير منهم برؤيته ولقائه لأول مرة بعد تسلمه منصبه رسميًّا، لكنه لم يكن كما توقعوه بالضبط، فقد كان مثالًا للأدب، وشدة الاحترام للآخرين، وأصبح يكثر من زياراته لهم في مكاتبهم، فتراه يبلغ السكرتيرة في المكتب الخارجي بحضوره، ثم ينتظر بكل صبر إلى أن يؤذن له بالدخول، وربما وصلت مدة انتظاره إلى ساعة كاملة، ولم يكن يبدو عليه الانزعاج من ذلك؛ بل كان يشغل نفسه بالقراءة أو بكتابة ملاحظات له، فإذا دخل فإنه يسأل العضو في مجلس الشيوخ عن زوجته وأسرته، أو يسأله عن فريقه الرياضي المفضل، ومن الواضح أنه كان قد أجرى مسبقًا شيئًا من البحث في أحوال عضو مجلس الشيوخ الذي يسأله، وكان يمكنه أن يكون متواضعًا للغاية، فيغض من قدر نفسه، وكان كثيرًا ما يقدم نفسه للآخرين باسم: «المتغلب ليندون»، فالجميع كانوا يعلمون بأنه نال مقعده في مجلس الشيوخ بفارق ضئيل جدًّا [من أصوات المقترعين].

لكنه في معظم الأحيان، كان يزورهم للحديث في شؤون العمل وطلب النصيحة؛ فيسأل سؤالًا أو سؤالين عن قانون ما، أو عن إجراءات معمول بها في مجلس الشيوخ، ويستمع بكل إنصات؛ بما يدهش محدثه ويأسره؛ وكأنه طفل [رزين]. وكانت عيناه البنِّيَّتان الواسعتان، تَبقيان ثابتتين في نظرهما إلى عضو مجلس الشيوخ الذي يسأله؛ وكان بين الفينة والأخرى يومئ برأسه بالموافقة وذقنُه مستندة على يده؛ ويسأل سؤالًا آخر من وقت لآخر، فكان بوسع أعضاء مجلس الشيوخ أن يجزموا بأنه كان يوليهم اهتمامه الشديد؛ لأنه كان دائمًا يتصرف وفق نصائحهم، أو يكرر نصائحهم للآخرين، مع عزوها إلى عضو مجلس الشيوخ الذي كان نصحه بها. وكان يغادر مكاتبهم ولسانه يلهج بالشكر الجزيل على ما منحوه له من وقت، وما قدموه من توجيهات ثمينة، ولم يكن ذلك بالشخص العجول الأهوج الذي سمعوا الكثير عنه، بل تحول صيتُه إلى نقيض ذلك.

وكان أعضاء مجلس الشيوخ يرونه في أغلب الأحيان في الطابق الأرضي في مبنى مجلس الشيوخ، وبخلاف الآخرين في المجلس كان يحضر جميع الجلسات، ويجلس طوال الوقت تقريبًا في المقعد المخصص له، وكان يدوِّن ملاحظات وافرة. فقد كان يريد أن يتعلم كل شيء عن إجراءات الأقدمية المتبعة في مجلس الشيوخ؛ وهي ثقيلة بليدة، لكنها

بدت آسرة له. وكان بعيدًا كل البعد عن أن يكون بليدًا مغفلًا، وإذا صادفه أعضاء مجلس الشيوخ في الرواق أو في غرفة المعاطف، أطرفهم بطرفة خفيفة، أو أتحفهم بنادرة مسلية، فقد أمضى السنوات الأولى من حياته في بيئة ريفية فقيرة، وعلى الرغم من نيله حظًّا وافرًا من التعليم، إلا أنه كان يحتفظ في كلماته بشيء من الدعابة اللطيفة والحادة؛ مما يحمله فلاحٌ من تكساس وعامل مهاجر، فألفاه أعضاء مجلس الشيوخ مسليًا. حتى إن توم كونالي اعترف بأنه قد أخطأ في فهمه بطريقة أو بأخرى.

وأصبح أعضاء مجلس الشيوخ -المتقدمون في السن على وجه الخصوص؛ وكانوا يلقبون في تلك الأيام بـ (الثيران الهرمة)- أصبحوا ينظرون إلى ليندون جونسون بعين التقدير والاستحسان، فمع أنهم كانوا يتولون مناصب تخولهم سلطات كبيرة بسبب أقدميتهم في المجلس، إلا أن القلق كان يراودهم من تقدم أعمارهم (فقد كان بعضهم في الثمانينيات من عمره)، ومن [تراجع] قدراتهم الجسمانية والذهنية، لكن لذلك [بسبب تقدمهم في العمر] كان جونسون يزورهم في مكاتبهم منكبًّا على النهل من حكمتهم.

وكان (ريتشارد راسل) من جورجيا أحد كبار مجلس الشيوخ من الحزب الديمقراطي، وقد تعلق بجونسون واستأثر بقلبه. وكان يكبر جونسون بأحد عشر عامًا فقط، لكنه دخل في مجلس الشيوخ منذ سنة 1933، وأصبح من أعظم أعضائه نفوذًا، وقد تعرف أحدهما بالآخر بعد أن طلب جونسون أن يكون له مقعد في لجنة القوات المسلحة، وحصل عليه؛ وكان (راسل) ثاني أكبر أعضائها. وكان (راسل) يصادف جونسون في غرفة المعاطف، والأروقة، والطابق الأرضي في مبنى مجلس الشيوخ؛ لقد بدا أنه يصادفه في كل مكان، وبما أن جونسون كان يزور (راسل في مكتبه يوميًّا تقريبًا، فقد أصبح (راسل) يستمتع بحضوره، وكان أكثر اهتمام جونسون بالعمل على غرار (راسل)، وكانت لديه أسئلة كثيرة عن الإجراءات الخفية في مجلس الشيوخ، وأخذ يدعو (راسل) بلقب: (المعلم الكبير)، وكثيرًا ما كان يقول: «حسنًا، كان ذلك درسًا من المعلم الكبير. وسأذكره دائمًا».

وكان (راسل) أحد أعضاء مجلس الشيوخ القلائل الذين اختاروا حياة العزوبية، ولم يكن يعترف أبدًا بالوحدة، لكنه كان يمضي جل وقته في مكتبه في مجلس الشيوخ، حتى في أيام العطلة الأسبوعية، وبما أن جونسون كان يتردد كثيرًا على مكتب (راسل) ليناقش

معه بعض المسائل حتى المساء فقد كان بعد انتهائهما من المناقشة يدعو (راسل) أحيانًا إلى تناول طعام العشاء معه في منزله، قائلًا له بأن زوجته، واسمها: (ليدي بيرد) طاهية بارعة، وبخاصة في إعداد أطباق الطعام المعروفة في الولايات الجنوبية. وفي المرات الأولى كان (راسل) يرفض الدعوة بكل لطف وأدب، إلا أنه في آخر الأمر لان لصاحبه، وما لبث أن أصبح ضيفًا منتظمًا في منزل جونسون؛ مرة في كل أسبوع. وكانت (ليدي بيرد) صاحبة جاذبية وعذوبة، فما لبث (راسل) أن أُخِذ بها.

وتعمقت العلاقة بين (راسل) وجونسون شيئًا فشيئًا. وكان (راسل) من محبي رياضة كرة القاعدة [البيسبول]، وكان مما أبهجه أن جونسون اعترف له بعشقه للرياضة أيضًا، وهكذا بات بإمكانهما المضي معًا لحضور مباريات فريق (واشنطن سيناتورز) ليلًا، ولم يكن يمر يوم دون أن يرى أحدهما الآخر، وكان الاثنان العضوين الوحيدين في مجلس الشيوخ اللذين يعملان في مكتبيهما أيام العطلة الأسبوعية، وبدا أن لديهما اهتمامات كثيرة جدًّا مشتركة بينهما؛ وكانت الحرب الأهلية الأمريكية إحداها؛ وكانت أفكارهما متشابهة حيال قضايا كثيرة جدًّا أثيرة في قلوب أعضاء الحزب الديمقراطي من الولايات الجنوبية؛ من قبيل معارضتهما لإصدار قانون للحقوق المدنية.

وسرعان ما غدا (راسل) يُسمَع مثنيًا على [جونسون] عضو مجلس الشيوخ المستجد؛ بأنه (الشاب المُجِدُّ) الذي لديه قدرة تساوي قدرته هو في إنجاز الأعمال الصعبة، وكان جونسون عضوَ مجلس الشيوخ المستجد الوحيد -في حياته المهنية الطويلة- الذي يشير إليه بوصف (التلميذ)، وازدادت صداقتهما قربًا على قرب، فبعد أن حضر (راسل) حفلة صيد أقامها جونسون في تكساس، بعث إلى جونسون برسالة قال له فيها: «منذ أن وصلت إلى منزلي، وأنا أتساءل: هل سأستيقظ لأجد نفسي أنني إنما كنت أحلم بذهابي في رحلة إلى تكساس؛ فكل شيء كان ممتازًا للغاية، لدرجة أنه من الصعب أن يتوقع المرء أن ذلك يمكن أن يحدث في الحياة الحقيقية».

وفي سنة 1950، اندلعت الحرب الكورية، واشتدت الضغوط على لجنة القوات المسلحة [في مجلس الشيوخ الأمريكي] لتقوم بتشكيل لجنة فرعية تقوم بالتحقيق في الاستعدادات العسكرية للحرب، وكانت لجنة فرعية من هذا القبيل قد تشكلت في سنوات الحرب العالمية الثانية برئاسة هاري ترومان؛ وبسبب منصب ترومان في رئاسة تلك اللجنة

أصبح مشهورًا، وصعد إلى سدة الحكم، وكان الرئيس آنذاك للجنة القوات المسلحة هو عضو مجلس الشيوخ (ميلارد تايدينغس) من ولاية ميريلاند، وكان تايدينغس سيتولى رئاسة اللجنة الفرعية طبعًا، فهي منصة عظيمة يبني عليها شهرته.

إلا أن جونسون قدم اقتراحًا إلى تايدينغس: فبما أن تايدينغس كان بصدد إقامة حملة لإعادة انتخابه في تلك السنة، فقد اقترح عليه جونسون أن يترأس [أي جونسون] اللجنة الفرعية إلى أن تحين الانتخابات وحسب، ليتسنى لتايدينغس التركيز على الفوز في حملته، وبعد ذلك يتنحى جونسون ليتولى تايدينغس ذلك المنصب، لكن تايدينغس كان محصنًا بما تجمع عنده من نفوذ وسلطة، فرفض عرض جونسون، إلا أن (راسل) التقى به، وقال شيئًا أقنع تايدينغس بتغيير رأيه، فجرت تسمية جونسون رئيسًا للَّجنة الفرعية، وكان ذلك انقلابًا مبهرًا بالنسبة لعضو في مجلس الشيوخ لم يمض عليه إلا سنة ونصف فقط في المجلس، واستمر جونسون في رئاسة تلك اللجنة الفرعية برهة من الزمن؛ بعد أن خسر تايدينغس جولة إعادة انتخابه.

وبعد أن أصبح جونسون رئيسًا للجنة الفرعية أخذت تسلَّط عليه أضواء الإعلام والشهرة على مستوى البلاد، واكتشف الصحفيون الذين يتابعون أخبار مجلس الشيوخ بأنه كان خبيرًا في التعامل مع الصحافة، وكان متحفظًا حذرًا في ذكر نتائج اللجنة الفرعية، مانعًا إنماء أي معلومات إلى الصحفيين؛ فكان يحيط عمله بغموض كبير وإثارة عظيمة، معطيًا الانطباع بأن اللجنة الفرعية بصدد كشف أعمال قذرة كبيرة في القوات المسلحة، وكان يكشف المعلومات والتقارير لمجموعة مختارة من الصحفيين النافذين، الذين يكتبون مقالاتهم بموافقته، أما الصحفيون الآخرون فكان عليهم أن يجاهدوا للحصول على فُتَات الأخبار التي يتكرم فيقدمها إليهم.

وأخذ عضو مجلس الشيوخ المستجد يفتن رجال الهيئات الصحفية؛ فكان قاسيًا معهم لكنه متعاطف مع مهنتهم، والأهم من ذلك، أنه كان يعرف كيف يعطيهم قصة جيدة [من الأخبار]. وما لبث بعضهم أن أصبح يكتب عنه واصفًا إياه بأنه وطني غيور، وأنه قوة سياسية مستقبلية لا يستهان بها، وبات بمقدور (راسل) أن يدافع عن ترقيته لجونسون؛ إنه عضو مجلس الشيوخ الذي جاء من تكساس وقام بعمل عظيم، وجاء أخيرًا بشيء من الشهرة الطيبة للمجلس.

وفي شهري أيار/مايو وحزيران/يونيو من سنة 1951، عمل جونسون و(راسل) معًا بصورة وثيقة على استدعاء اللواء ماكآرثر من كوريا، وأصبح (راسل) مطلعًا عن كثب على مجموعة العمل التي تعمل مع جونسون، وأذهلته كفاءتها العالية، وكانت أكبر وأفضل تنظيمًا من مجموعته هو، فأشعره ذلك بأنه ما عاد يجاري الزمن؛ إلا أن جونسون -وكأنه كان يحس بأفكار صديقه- أخذ يساعد (راسل) على بناء مجموعة عمل حديثة له، فمكّنه من الوصول إلى جميع مجموعات العمل القانونية، ومجموعات العلاقات العامة التي كان أسسها؛ مظهرًا لصديقه (راسل) قدر فائدتها. ومع عمل جونسون مع صديقه في هذا المجال، ازدادت الرابطة بينهما قوة على قوة. وفي أحد الأيام، قال (راسل) لأحد الصحفيين: «هذا الليندون جونسون يمكن أن يصبح رئيسًا [للبلاد]، وسيكون رئيسًا جيدًا»، ودهش الصحفي لهذا القول، فقد كان (راسل) أبعد ما يكون عن قول إطراء من هذا القبيل.

وفي يوم ربيعي من سنة 1951، كان عضو مجلس الشيوخ (هيوبرت هامفري) من ولاية مينيسوتا ينتظر وصول قطار المترو للذهاب إلى مبنى الكونغرس الأمريكي [الكابيتول]، وإذ بليندون جونسون يقترب منه فجأة، ويقترح عليه أن يذهبا معًا، ويتجاذبا أطراف الحديث، وكانت تلك الكلمات أشبه بأنغام الموسيقى بالنسبة لهامفري؛ وكان يكاد لا يصدق أن جونسون صادق في عرضه ذاك، فقد دخل هامفري مجلس الشيوخ في الوقت نفسه الذي دخله فيه جونسون، وكان يعد النجم الأكثر سطوعًا، فقد كان ليبراليًّا [متحررًا] صاحب شخصية جاذبة، ويمكن أن يكون رئيسًا [للولايات المتحدة الأمريكية] يومًا ما، إلا أن هامفري كانت لديه مشكلة كبيرة تعيق صعوده إلى القمة: فقد كان يؤمن إيمانًا متزمتًا بقضايا الليبرالية بصورة نفرت منه أكثر الناس؛ ففي أول خطاب لهامفري في مجلس الشيوخ انتقد المجلس بسبب بطء المجلس في تغيير نفسه، والتراخي السائد فيه. وسرعان ما تلقى الرد على كلمته فنُبِذ في أسوأ لجان المجلس، وكانت القوانين التي يقترحها تولد ميتة، وإذا مشى إلى غرفة المعاطف في المجلس تجنبه الجميع تقريبًا، ومع ازدياد هذا الاستبعاد له أخذ هامفري يشعر شيئًا فشيئًا بالكآبة والقنوط، وكان يقود سيارته عائدًا من عمله إلى المنزل [في أكثر أيامه]، فربما ركن سيارته جانبًا ونشج بالبكاء، لقد كانت حياته المهنية تمر بمنعطف سيئ للغاية.

وفي عربة قطار المترو أشاد به جونسون إشادة مستفيضة، وقال له: «يا هيوبرت، إنك لا تدري كم هو رائع بالنسبة لي أن أركب معك للذهاب إلى قاعة مجلس الشيوخ. إنني أحسدك من وجوه كثيرة، فأنت إنسان واضح، وتتمتع بمجال واسع من المعرفة»، لكن بعد شعور هامفري بالارتياح لسماعه هذه الكلمات، صعقته الانتقادات القاسية التي ساقها إليه جونسون بعد ذلك؛ حيث قال له: «لكن يا للأسف، فأنت يا هيوبرت تنفق الساعات الطويلة في صنع خطاباتك، فلا يتبقى عندك وقت لإنجاز أي شيء آخر»، فكان على هامفري [في نظر جونسون] أن يكون إنسانًا واقعيًّا، وينسجم مع محيطه. وعندما تفرقا في آخر المطاف، دعاه جونسون إلى زيارة مكتبه يومًا ما لتناول بعض الشراب، وسرعان ما أصبح هامفري زائرًا منتظمًا [لمكتب جونسون]، وسرعان ما أصبح جونسون العضوُ في مجلس الشيوخ من الولايات الجنوبية بأسره؛ جونسون الذي يبغضه الليبراليون من الولايات الشمالية أشد البغض لأنه الصديق العزيز لقطب المحافظين (راسل)(1).

وهكذا نرى أن جونسون كان أولًا مسليًا للغاية، فكل ما يقوله كان يرفقه بطرفة لطيفة، وكانت عنده دعابات كثيرة بذيئة يخرج منها بعِبرة فاسدة، وعندما كان يجلس في مكتبه، كان يصب الخمرة [الضيوفه] بسخاء، وكان يثير نوبات من الضحك يدوي صداها في أروقة المجلس، فكان من الصعب مقاومة رجل يمكنه أن يجعلك في مزاج طيب للغاية؛ لقد كان حضوره مذهلًا؛ وكتب عنه هامفري بعد ذلك يقول: «لقد جاءنا وكأنه أمواج المد التي تغمر المكان كله، لقد كان يخترق الجدران، لقد كان يدخل من الباب ويستحوذ على الغرفة كلها».

وكان ثانيًا صاحب معلومات قيمة يشاطرها مع الآخرين؛ فعمل على تعليم هامفري جميع تعقيدات إجراءات مجلس الشيوخ، وما جمعه من معلومات عن نقاط الضعف النفسية لأعضاء مختلفين في مجلس الشيوخ عن طريق مراقبتهم عن كثب، وأصبح جونسون أعظم من أحصى أصوات الاقتراع في تاريخ مجلس الشيوخ؛ فقد كان قادرًا

(1) معلوم أن السلطة في الولايات المتحدة الأمريكية يتعاورها حزبان رئيسان: الحزب الديمقراطي وفيه كثرة من الليبراليين، والحزب الجمهوري وفيه كثرة من المحافظين. أما ولايات الجنوب والشمال فقد انقسمت في الحرب الأهلية الأمريكية (1861 – 1865)؛ وكانت الولايات الجنوبية هي الأقل عددًا وهي اليوم ولايات: ألاباما، أريزونا، أركنساس، فلوريدا، جورجيا، لويزيانا، المسيسيبي، نيومكسيكو، كارولينا الشمالية، كارولينا الجنوبية، تينيسي، تكساس، فرجينيا، فرجينيا الغربية. [المترجم]

على التنبؤ بنتائج معظم عمليات الاقتراع في المجلس بدقة مذهلة. وشاطر هامفري طريقته في إحصاء أصوات المقترعين.

وأخيرًا، علَّم هامفري أن بإمكانه اكتساب القوة والنفوذ في المجلس عن طريق الحلول الوسط، وأن يتحلى بكثير من الواقعية وقليل من المثالية، وكان يشاطره أخبارًا عن فرانكلين روزفلت [الرئيس الأمريكي]؛ البطل الهمام في نظر هامفري؛ فعندما كان جونسون في مجلس النواب [قبل مجيئه إلى مجلس الشيوخ]، كان قد بات صديقًا مقربًا من الرئيس روزفلت، وكان جونسون يرى في روزفلت السياسي البارع الذي يعرف كيف ينجز أموره بالانسحاب التكتيكي، أو حتى بالحلول الوسط، والمعنى الضمني في ذلك أن جونسون كان في الحقيقة ليبراليًّا في داخله، مغرمًا بروزفلت، ويريد إقرار قانون للحقوق المدنية؛ حاله في ذلك حال هامفري. فقد كان الاثنان يقفان في جبهة واحدة، يكافحان في سبيل القضايا النبيلة نفسها.

ونتيجة عمل هامفري مع جونسون، لم تكن هناك حدود لمدى صعود هامفري في المجلس، وصعوده إلى ما هو أبعد من ذلك، فقد كان جونسون مصيبًا في ظنه بأن هامفري يحمل في صدره طموحات للوصول إلى الرئاسة، وجونسون نفسه لم يكن ليصبح رئيسًا -أو هذا ما قاله لهامفري- لأن البلاد غير مستعدة [بعدُ] لتقبُّل رئيس قادم من الولايات الجنوبية؛ إلا أن بوسعه أن يساعد هامفري في الوصول إلى الرئاسة، واجتماعهما معًا يشكل فريقًا لا يقهر[1].

وكان ما ثبَّت الصفقة في نظر هامفري، أن جونسون شرع في تلطيف الأجواء داخل المجلس لمصلحة هامفري، فتحدث جونسون إلى زملائه من الحزب الديمقراطي من الولايات الجنوبية عن ذكاء هامفري وظرفه، وبأنهم أخطؤوا في فهمه من الناحية الإنسانية، وبعد أن ألانهم جونسون بهذه الطريقة، عاد وقدمه إليهم للتعارف، فوجدوا فيه شخصًا جذابًا، والأهم من كل ذلك أنه جعل (راسل) يغير رأيه في هامفري؛ و(راسل) قطب بمقدوره أن يحرك الجبال الراسخة. والآن، بعدما أصبح هامفري يرتوي بكؤوس الخمر مع أعظم أعضاء مجلس الشيوخ نفوذًا تلاشت الوحدة التي كان يعيش فيها، وشعر

(1) أصبح جونسون نائبًا لرئيس الولايات المتحدة الأمريكية في عهد الرئيس كينيدي، ثم تولى الرئاسة بعد مقتل كينيدي، ثم انتخب لفترة رئاسية جديدة؛ وكان هامفري نائبه في تلك الفترة الرئاسية 1965 – 1969. [المترجم]

بأنه ملزَم برد الجميل، فانكب على جعل كثيرين من الليبراليين من الولايات الشمالية يغيرون رأيهم في جونسون؛ الذي بدأ تأثيره الآن ينتشر انتشارًا حثيثًا خفيًّا.

وفي سنة 1952 صعد الجمهوريون إلى سدة الحكم بعد انتخاب الرئيس الأمريكي (دوايت أيزنهاور)، وتولوا السيطرة على مجريات الأمور في مجلسي الشيوخ والنواب، وكان من الخاسرين في تلك الانتخابات (إرنست ماكفارلاند) من ولاية أريزونا، وكان زعيمَ الديمقراطيين السابق في مجلس الشيوخ، والآن بعد أن أصبح منصب زعامة الديمقراطيين في المجلس شاغرًا بدأ التزاحم للحصول عليه.

واقترح جونسون أن يتولى (راسل) زعامة الديمقراطيين، لكن (راسل) رفض؛ فبوسعه أن يستحوذ على نفوذ أكبر بالعمل من وراء الكواليس، وبدلًا من ذلك اقترح على جونسون أنه هو من يجب أن يكون الزعيم الجديد، وأن بإمكان (راسل) العمل على تحقيق ذلك؛ أما جونسون -الذي تصنَّع المفاجأة- فقال إنه سينظر في الأمر، لكن بشرط أن يبقى (راسل): (المعلمَ الكبير)، وينصحَ جونسون في كل خطوة يخطوها، ولم يزد في كلامه على ذلك، وفي غضون أسابيع، ساعده (راسل) بصورة جوهرية في الحصول على الزعامة، وكان ذلك انقلابًا لافتًا؛ ففي سن الرابعة والأربعين أضحى جونسون أصغر زعيم [حزبي في مجلس الشيوخ] في تاريخ الحزبين الرئيسين حتى ذلك الحين.

وبعد بضعة أسابيع مرت على جونسون في منصبه الجديد ذهب إلى (راسل) ليطلب منه أغرب طلب طلبه؛ فالمناصب في اللجان الرئيسة كانت تعتمد منذ عقود على الأقدمية في المجلس، لكن ذلك كان يعني أن رؤساء اللجان غالبًا لا يكونون مؤهلين لمناصبهم؛ فالرجال الذين وصلوا إلى أعمار السبعينيات والثمانينيات لديهم أفكار راسخة في الماضي، وليست عندهم طاقة على تحمل المعارك الكبيرة، والآن وقد بات الجمهوريون يحكِمون قبضتهم على المجلس، فإنهم يخططون للتراجع عن بعض أعظم إنجازات روزفلت في قوانين (العقد الجديد)[1]، والسياسة الخارجية، وستكون هاتان السنتان عصيبتين؛ إلى أن يحين موعد الانتخابات النصفية.

---

(1) العَقد الجديد: مجموعة من القوانين والبرامج الاقتصادية التي أطلقت في الولايات المتحدة الأمريكية بين عامي 1933 و1936؛ وهدفت إلى الخروج من الكساد الكبير. [المترجم]

لقد أراد جونسون من منصب زعامة الديمقراطيين في مجلس الشيوخ أن يحوز السلطة اللازمة لتغيير معالم لجان المجلس، ولم يكن يدعو لأي شيء فيه تطرف؛ بل كان يريد إجراء تغيير في بعض اللجان وقياداتها، فيأتيها بأفراد جدد من قبيل عضو مجلس الشيوخ المنتخب حديثًا (جون كينيدي)، ومن قبيل (هيوبرت هامفري) الذي أراد له أن يدخل في لجنة العلاقات الخارجية؛ فالشباب من أمثال هذين سيظهرون لعامة الجماهير وجهًا جديدًا للحزب، وسيزيدون في مقدرته على مقارعة الجمهوريين، واستطاع (راسل) أن يرى الحكمة في ذلك، فأعطى جونسون موافقته الضمنية، إلا أنه حذره أيضًا بقوله: «إنك تتعامل مع أكثر الأشياء حساسية في المجلس... إنك تلعب بالنار».

وتواصل جونسون مع أعضاء مسنِّين آخرين في المجلس، وكان بعضهم سهل الإقناع، مثل (روبرت بيرد)، الذي كان معجبًا جدًّا بالزعيم الجديد [جونسون]. وانضم الليبراليون إلى هذه التغييرات، وذلك بفضل عمل هامفري الذي غدا آنذاك صاحب نفوذ هائل بصفته نقطة الاتصال بين جونسون والأعضاء من الولايات الشمالية، وكان هناك آخرون متعنتون، إلا أن جونسون لم يكن ليستسلم؛ فمضى مع المثابرين على عنادهم شوطًا أبعد؛ فكان قاسيًا معهم، وكان ينفق الساعات الطوال في مكتبه وقد أوصد عليه بابه، يحدث نفسه، ويعيد الاستماع إلى أقواله ويرد عليها بحجج هؤلاء الأعضاء المعاندين؛ إلى أن تيقن من أنه قد اهتدى إلى السبيل الأنجع، فاتبع مع بعضهم أسلوب النزعة الواقعية المحضة في الحاجة إلى هزيمة الجمهوريين مهما كان الثمن. وذكَّر آخرين بأيام المجد التي عاشوها في حكم روزفلت، وأوضح للأعضاء القادمين من الولايات الجنوبية أن تقوية الحزب وتوحيده سيسهلان مهمة جونسون، وبما أنه زميلهم من الجنوب فإنه سيكون حليفهم الأول في المعارك القادمة.

وقدم لهم كؤوسًا لا تعد من ألوان الخمور في مكتبه، وأخرج لهم كل ما في جعبته من لطف وجاذبية، وكان يتصل بهم بالهاتف في جميع الأوقات، وإذا استمر العضو في مقاومته للتغيير، كان يتصل به مجددًا في المساء، ولم يكن يجادلهم بحدة مطلقًا، ولم يحاول أن يفرض عليهم الأمر؛ بل كان يقف [وكأنه] في صفِّهم؛ فيعرض الكثير من الحلول البديلة، وفي نهاية المطاف ومع استجابة أعضاء المجلس له واحدًا بعد آخر، استسلم له آخر معاقلهم، وبطريقة ما، أصبح جونسون الآن شخصًا يخشى منه؛ فإن لم يستجيبوا

له وبقوا في معاقلهم القليلة الباقية فمن الواضح أن بإمكانه أن يجعل حياتهم تعيسة في السنوات القليلة القادمة.

وعندما أصبح الأمر علنيًّا في نهاية المطاف دهش الجمهوريون والصحافة بما حققه ليندون جونسون؛ ففي غضون أسابيع من تسلم جونسون زعامة الديمقراطيين حاز قدرات غير مسبوقة؛ فهو من كان يتحكم بتعيين اللجان، لا نظام الأقدمية، وأصبح الآن (سيد مجلس الشيوخ) بلا منازع، وكان القول المأثور الرائج بين زملائه هو: «دع ليندون يقوم بالعمل»، واجتذب إلى نطاق تأثيره شخصيات كان احتمال تأثيره فيها بعيدًا جدًّا من (راسل) إلى هيوبرت هامفري. إلا أن أكثر الأشخاص اندهاشًا لما حصل لا بد أنه كان عضو مجلس الشيوخ توم كونالي؛ ففي فترة قصيرة دامت أربع سنوات، لم يصعد جونسون إلى القمة وحسب؛ بل أمسك بزمام السيطرة على الديمقراطيين في مجلس الشيوخ عن طريق حملة وئيدة، مطردة، راكم بها تأثيره ونفوذه؛ متجاوزًا بكثير النفوذ الذي جمعه كونالي فيما يربو على 20 سنة من العمل في المجلس.

التفسير: كان لدى جونسون طموح وحيد منذ بداية حياته المهنية السياسية؛ هو أن يصبح يومًا ما رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية، وليصل إلى غايته كان بحاجة إلى صعود سريع نسبيًّا إلى مراكز الصدارة؛ فكلما زادت حداثة سنه إذ يصل إلى المناصب القيادية، سنح له وقت أطول لنشر صيته ومد نفوذه داخل الحزب الديمقراطي. وبعد انتخابه لدخول مجلس النواب وهو في الثامنة والعشرين من عمره بدا أنه يسير في المسار الصحيح للوصول إلى ما أراد؛ إلا أن حياته المهنية في مجلس النواب تعثرت، وعجز عن التقدم فيها؛ فقد كان المكان فسيحًا جدًّا وشديد التعقيد، ولم يكن يُحسِن التعامل مع المجموعات الكبيرة في مجلس النواب؛ فلم يكن خطيبًا يثير العامة؛ بل كانت جاذبيته تظهر في حالة (علاقة رجل برجل)، فأصابه الإحباط والاضطراب. ثم وصل أخيرًا إلى مجلس الشيوخ في سن الأربعين؛ وكان يحمل معه نفاد الصبر، كما اتضح من لقائه بكونالي، لكنه قبيل تنصيبه [رسميًّا عضوًا في مجلس الشيوخ] تجول في الطابق الأرضي لمجلس الشيوخ وجاءه الإلهام؛ فالمكان أصغر بكثير [من ذلك الذي في مجلس النواب]؛ وكان أشبه بنادٍ صغير لصفوة القوم، وهنا يمكنه العمل بعلاقة رجل برجل، ليكسب السلطة شيئًا فشيئًا، بمراكمة تأثيره في الآخرين.

لكن لإنجاز ذلك كان عليه أن يغير في نفسه، فقد كان بطبيعته عدوانيًّا، فكان عليه أن يكبح جماح نفسه، ويهدئ من اضطراب روحه، ويتريث في أقواله وأفعاله، وكان عليه التوقف عن الكلام الكثير، وتجنب الدخول في جدالات حامية؛ فليَخرج الكلامُ من أفواه الآخرين؛ وليشعروا بأنهم نجوم المشهد، وكان عليه التوقف عن التفكير في نفسه؛ فأصبح يولي كل اهتمامه لزملائه في مجلس الشيوخ وهم يتحدثون مرة بعد أخرى، وكان بتظاهره بمظهر العضو المستجد المسالم في مجلس الشيوخ، يتعلم قواعد العمل؛ كان ذلك الطالب المجتهد الذي لا يفقه من الإجراءات المتبعة وعمليات سن القوانين إلا النزر اليسير، وخلف هذا المظهر استطاع أن يراقب الناس دون أن يبدو طموحًا ولا عدوانيًّا، وشيئًا فشيئًا تمكن بهذه الطريقة من اكتساب المعرفة بالأعمال الداخلية في مجلس الشيوخ؛ من قبيل إحصاء الأصوات، وكيفية إقرار القوانين فعليًّا، واكتسب النظرة المتبصرة في شؤون كثير من أعضاء مجلس الشيوخ، فبات عليمًا بأكبر مخاوفهم ونقاط ضعفهم، وفي مرحلة معينة، تحول فهمه العميق لهذه المؤسسة، إلى سلعة يستطيع مقايضتها؛ بالتأثير في الآخرين والفوز بخدماتهم.

وبعد بضعة أشهر من هذه الحملة، كان قادرًا على تغيير السمعة التي كان قد اكتسبها في مجلس النواب؛ فلم يعد يبدو خطرًا على أحد، وبما أن دفاعات أعضاء مجلس الشيوخ زالت من طريقه، فقد استطاع أن يزيد في قوة حملته.

لقد حول انتباهه إلى الفوز بالحلفاء أصحاب الأهمية الحاسمة، فقد كان يؤمن دائمًا بأنه إذا كان للمرء حليف واحد من هؤلاء يقف عند قمة هرم السلطة أو قربها؛ فإن بوسعه أن يحرك الجبال الراسخة؛ ففي المرحلة الأولى رأى في عضو مجلس الشيوخ (راسل) هدفه الأسمى؛ فهو رجل وحيد، يؤمن بقضية معينة دون أن يكون له تابع حقيقي [فيها]، وهو عضو نافذ جدًّا؛ وقد أحب جونسون (راسل) بصدق، فقد كان دائم البحث عن شخصيات الأب؛ إلا أنه كان يصب اهتمامه وينسج نسجه فيما هو إستراتيجي إلى أبعد الحدود، فعمل على أن يجري تعيينه في لجنة القوات المسلحة؛ ليكون أقرب ما يكون إلى (راسل). وكانت لقاءاتهما المستمرة في الرواق أو غرفة المعاطف، نادرًا ما تكون محض صدفة. ولم يحب جونسون كرة القاعدة يومًا، وربما كان قليل الاهتمام بالحرب الأهلية، إلا أنه تعلم بسرعة [أن عليه] تنمية اهتمامه بهما، وأظهر أمام (راسل) اهتمامه

بقيم المحافظين وأخلاقيات العمل، وجعل هذا العضو الذي يشعر بالوحدة، جعله يشعر تجاهه بأنه ليس مجرد صديق، بل هو ابنٌ طائع وتابع مريد.

وكان جونسون حريصًا على ألا يستجدي الخدمات، وبدلًا من ذلك كان يقوم هو بأداء خدمات بصمت لصديقه (راسل)؛ فساعده في تحديث فريق عمله، وعندما أراد جونسون في النهاية شيئًا ما -وكان ذلك رئاسة اللجنة الفرعية- قام بالتلميح الخفي إلى رغبته؛ لا التصريح الواضح عنها، وأمسى (راسل) يرى فيه امتدادًا لطموحاته السياسية؛ وفي هذه المرحلة كان مستعدًّا للقيام بأي شيء تقريبًا لمساعده المخلص.

وفي غضون بضع سنين، ذاع صيت براعة جونسون في إحصاء أصوات الاقتراع، ومعرفته ببواطن الأمور المتصلة بجمعٍ من أعضاء مجلس الشيوخ؛ ويمكن لتلك المعلومات أن تكون عظيمة النفع عند محاولة إقرار قانون ما، فغدا أعضاء مجلس الشيوخ يقصدون بابه طلبًا لهذه المعلومات، وكان يشاطرها معهم؛ وغالب ظنه أنه سيحصل على خدمات منهم مقابلها يومًا ما، وأخذ نفوذه يتمدد شيئًا فشيئًا، إلا أنه أدرك أن رغبته في الحصول على منصب يهيمن به على حزبه وعلى مجلس الشيوخ تعترضه عقبة كبيرة واحدة، وهي تتمثل في الأعضاء الليبراليين من الولايات الشمالية.

ومرة أخرى اختار جونسون هدفه الأسمى - وهذه المرة كان هدفه عضو مجلس الشيوخ هامفري؛ فقد رأى فيه رجلًا وحيدًا، بحاجة إلى من يقر بفضله وكفاءته، لكنه أيضًا رجل يحمل طموحات ضخمة، وكانت السبيل للوصول إلى قلب هامفري، متشعبة إلى ثلاث شعب: اجعله يشعر بأنه محبوب، ورسِّخ له اعتقاده بأنه يصلح أن يكون رئيسًا للبلاد، وقدم له الأدوات العملية لتحقيق طموحاته.

وعلى نحو ما فعل جونسون مع (راسل) فقد أعطى هامفري انطباعًا بأنه يقف في صفه سرًّا، وكان مرآةً لأعظم القيم عند هامفري بمشاطرته إياه تمجيد روزفلت. وبعد بضعة أشهر من هذه الحملة بات هامفري مستعدًّا للقيام بأي شيء تقريبًا كُرمَى لجونسون. والآن، وبعد أن بنى جونسون جسرًا يصله بالليبراليين من الشمال توسع نفوذه ليصل إلى جميع أركان مجلس الشيوخ.

وجاء زمن أصبح منصب الزعامة الحزبية فيه متاحًا لجونسون، فقد أقام لنفسه مصداقية هائلة بأنه شخص يردُّ المعروف بالمعروف، ويُحسِن إنجاز الأمور، ولديه حلفاء أقوياء جدًّا، وكانت رغبته في التحكم بتعيينات اللجان تمثل تغيرًا جذريًّا في النظام القائم في المجلس، إلا أنه صاغها بحرص بوصفها بأنها طريقة لتعزيز قوة الحزب الديمقراطي، ومساعدة الأعضاء في مجلس الشيوخ في معاركهم الفردية المختلفة مع الجمهوريين، فكان من مصلحتهم تسليم السلطة إلى ليندون جونسون، لقد اكتسب جونسون ذلك النفوذ خطوةً بعد خطوة، دون أن يظهر أبدًا أنه عدواني مع أحد، أو يشكل خطرًا على أحد، وبعد مرور شيء من الزمن أدرك من كانوا في الحزب ما حصل، ولكن بعد فوات الأوان؛ فقد أمسى جونسون يتمتع بالسيطرة على رقعة اللعب، لقد بات سيد مجلس الشيوخ.

الاستنتاج: إن التأثير في الناس والسلطة التي تتأتى من خلاله يمكن اكتسابهما بطريقةٍ تناقض ما قد يدور في تصوراتك، فنحن بطبيعتنا نحاول أن نجتذب الناس بأفكارنا الخاصة، ونظهر أنفسنا بأفضل صورة، ونصخب بإنجازاتنا في الماضي، ونعِدُ [أو حتى نحلفُ] بأن نفوسنا نفوس عظيمة، ونطلب الخدمات من الآخرين، معتقدين أن الصدق أفضل سياسة نتبعها [للوصول إلى ما نريد]، إلا أن ما لا ندركه هو أننا نجعل كل اهتمامنا ينصب في أنفسنا نحن، وفي عالمنا الذي يزداد الناس فيه انشغالًا بأنفسهم فإن ذلك [من اهتمامنا بأنفسنا فقط] لن يكون له تأثير إلا في جعل الآخرين يزدادون استغراقًا في أنفسهم بالمقابل، ويفكرون في مصالحهم هم، لا في مصالحنا نحن.

فقصة جونسون تبين لنا أن الطريق السريع الميمون للوصول إلى التأثير والسلطة إنما يكون بالسير في الاتجاه المعاكس: فاجعل اهتمامك ينصب على الآخرين، ودع الحديث لألسنتهم، ودع النجومية في مشهد الأحداث تعانقهم، ولتكن آراؤهم وقيمهم تستحق منك المحاكاة، ولتكن القضايا التي يؤيدونها هي القضايا النبيلة، وهذا النوع من الاهتمام نادر جدًّا في عالمنا اليوم، والناس متعطشون جدًّا له، فاعترافك بقدرهم سيخفف من دفاعاتهم، ويفتح عقولهم لتقبُّل أي فكرة تريد تمريرها.

وهكذا تكون أولى خطواتك هي في التريث، والتظاهر بأنك في موقع أدنى من الآخرين، وليكن ذلك منك حاذقًا دقيقًا رقيقًا، واطلب النصيحة من الآخرين؛ فالناس

يتوقون لنقل حكمتهم وخبرتهم إلى الآخرين؛ فإذا شعرت بأنهم قد أدمنوا على اهتمامك بهم، فبإمكانك أن تستهلَّ دورة من الخدمات [المتبادلة] عن طريق قيامك بشيء صغير يصب في مصلحتهم، شيء يحفظ لهم الوقت والجهد، وسيرغبون فورًا برد الجميل، فيردون معروفك دون أن يشعروا بأنهم قد خُدِعوا أو أُجبِروا على ذلك. وإذا أخذ الناس يُسدُون لك الخدمات، فإنهم سيستمرون بالعمل لمصلحتك، فبقيامهم بشيء من أجلك يكونون قد حكموا عليك بأنك إنسان تستحق ذلك [مِن بذْلِهم خدماتهم لك]، وتوقفُهم عن مساعدتك يعني إثارة الشكوك حول حكمهم الأول عليك، وحول ذكائهم وفطنتهم؛ وهو أمر يحجم عنه الناس ويحاذرونه، وعملك بهذه الطريقة في مجموعة تحيط بك سيوسع دائرة تأثيرك دون أن يبدو ذلك عدوانيًّا أو متعمدًا؛ وذلك أفضل ما تخفي به طموحاتك.

إن أكثر ما يؤلف الروح الحقيقية في حديثك مع الآخرين هو إخراجك ما عندهم هم من ذكاء، لا إظهار قدر كبير من ذكائك أنت؛ فيسعَد محادثك وقد مضى في حديثه بنفسه، ويزداد سرورًا بما أبداه لك من ظرف وذكاء. ومعظم الرجال ... يريدون التقليل من التوجيهات التي تلقى عليهم؛ فهم يريدون من يسليهم، لا من يمدحهم ويشيد بهم.

جان دولابروبير Jean de La Bruyère

مفاتيح للطبيعة البشرية

منذ أوائل سنين حياتنا، نطور نحن البشر جانبًا دفاعيًّا وحماية ذاتية في شخصيتنا، ويبدأ معنا ذلك في سنوات الطفولة المبكرة ونحن ننمِّي إحساسنا بالحيز الفيزيائي الشخصي لنا، الذي على الآخرين ألا يخترقوه. ويتوسع ذلك فيما بعد إلى شعورٍ بالكرامة الشخصية؛ فينبغي على الناس ألا يجبرونا أو يخدعونا للقيام بأشياء لا نريدها؛ فينبغي أن نكون أحرارًا في اختيار ما نريد. وتعدُّ هذه تطورات ضرورية في نموِّنا بشرًا اجتماعيين.

لكننا مع تقدمنا في العمر تتصلب فينا هذه السمات الدفاعية لتصبح أكثر تزمتًا، وذلك لسبب وجيه؛ فالناس لا يفتؤون يحكمون علينا ويقيِّموننا؛ فهل لدى أحدنا كفاءة

جيدة، وهل هو إنسان صالح، وهل يجيد العمل في فريق؟! ولا نشعر نحن مطلقًا بهذا التمحيص، فإذا أخفقنا ذات مرة في حياتنا يتحول تمحيص الآخرين إلى أحكام سلبية علينا، يمكنها أن تصيبنا بالشلل لزمن طويل؛ وعلاوة على ذلك فإن لدينا شعورًا بأن الآخرين يحاولون دائمًا أن يأخذوا منا؛ فهم يريدون منا وقتنا، ويريدون مالنا، وأفكارنا، وجهدنا، وفي مواجهتنا لكل ذلك نصبح بطبيعتنا أكثر انشغالًا بأنفسنا وأكثر دفاعيةً، فعلينا السعي في مصالحنا الخاصة، فما من أحد سيسعى لنا فيها، ونقيم جدرانًا من حولنا لنمنع اقتراب المتطفلين ومن يريدون شيئًا منا.

فإذا وصلنا إلى سنوات العشرينيات من عمرنا تكون قد تطورت لدينا منظومات دفاعية؛ لكن في ظروف معينة يمكن أن تتهاوى جدراننا الداخلية؛ فعلى سبيل المثال في ليلة مرحة مع الأصدقاء، وبعد شيء من معاقرة كؤوس المُدام، يشعر الواحد منهم بأن الآخرين يرتبطون به، ولا يحكمون عليه، ويسترخي عقله، وتفاجئه أفكار جديدة ومثيرة، ويتقبل القيام بأشياء ما كان ليقوم بها في حالته الطبيعية. وإليك مثالًا آخر، فلربما يحضر أحدنا تجمعًا عامًّا، ويسمع خطيبًا مفوَّهًا يدعو إلى قضية ما، ونتيجة شعوره بأنه يتفق مع مئات من الناس الآخرين من حوله تأخذه روح الجماعة، ويشعر فجأة بأنه مدعوٌّ إلى التصرف والعمل في سبيل تلك القضية، وهو شيء ربما يرفضه في الأحوال الطبيعية.

إلا أن أقوى مثال معبِّر، هو ما يحدث عندما نقع في الحب، ونشعر بأن الشخص الآخر يبادلنا حبنا؛ فالشخص الآخر يقدِّرنا ونرى فيه مرآة لأفضل خصالنا الإيجابية، ونشعر بأننا نستحق أن نكون محبوبين. وتحت تأثير هذا السحر، نتخلى عن الأنا فينا، ونترك عنادنا المعتاد؛ فنعطي الشخص الآخر سطوة غير معهودة على قوة إرادتنا.

والأمر المشترك في الأمثلة السابقة هو شعورنا بالأمان الداخلي؛ فالأصدقاء أو الحشد أو المحب لا يحكمون علينا؛ بل هم يقبلون بنا، إننا نرى مرآة أنفسنا في الآخرين؛ فيكون بوسعنا الاسترخاء، ونشعر في قرارة أنفسنا بالمصداقية [أو بأن الآخرين يعترفون بقدرنا ويقرون بفضلنا]، ولا نحتاج إلى التحول إلى الاستغراق في أنفسنا، واتخاذ موقف دفاعي؛ بل نستطيع توجيه عقولنا إلى خارج أنفسنا، متجاوزين الأنا فينا تطلعًا إلى فكرة جديدة، أو قضية ما، أو سعادة الآخر [المحب].

الاستنتاج: إن إيجادك شعورًا بالمصداقية [أو شعورًا باعتراف الآخرين بقدرك وفضلك] هو المفتاح الذهبي الذي سيفُكُّ عرى دفاعات الناس، ولا يمكننا البقاء والنجاح في هذا العالم التنافسي للغاية، إلا إذا تسلحنا بهذه القوة.

إننا نجد أنفسنا باستمرار في حالات نريد فيها زحزحة الناس عن مواقفهم الممانعة، فنحن نحتاج إلى مساعدتهم، أو نحتاج إلى القدرة على تغيير سلوكهم البشع، فإذا كنت متخبطًا ترتجل أمورك في لحظتها، وتحاول التماس أشياء من الآخرين، أو تتزلف لهم، أو حتى تُشعِرهم بالذنب فإنك على الأرجح لا تزيدهم إلا تشبثًا بمواقفهم الدفاعية؛ فإذا نجحت بطريقة ما في الحصول على ما تريده، بواحد من هذه الأساليب، فإن تأييدهم لك سيكون تأييدًا هزيلًا واهيًا، يخفي تحته الامتعاض والغيظ؛ فقد أخذتَ منهم -الوقت، أو المال، أو الأفكار - فيغلقون أنفسهم في وجه أي تأثير آخر لك، فإذا بقيت آمادًا طويلة تناطح ممانعة الناس ومقاومتهم بلا جدوى، فقد تواجه قوة ضاغطة خطيرة جدًّا في حياتك تصل بك إلى الشعور بالإحباط من اللامبالاة الظاهرة على الناس، وهذا الأمر يؤثر بدقة على مواقفنا، فعندما نجد أنفسنا في حالات نحتاج فيها إلى التأثير في الناس، فإنهم يحسون بحاجتنا وعدم استقرارنا، ونحاول جاهدين إدخال السرور على أنفسنا، إلا أننا نبدو دائمًا وفينا شيء من اليأس، محبَطين قبل أن نبدأ، ويمكن أن يتحول ذلك إلى قوة ضاغطة تتحقق من تلقاء ذاتها، تبقينا مهمَّشين، دون أن نعي مطلقًا مصدر المشكلة.

وقبل أن يفوت الأوان علينا أن نغير اتجاه هذه القوة الضاغطة، كما فعل جونسون وهو في سن الأربعين. فعلينا أن نكتشف القوة التي يمكننا الحصول عليها بإعطائنا الناس المصداقية التي يتوقون إليها، فنخفف من دفاعاتهم، ويكمن مفتاح حدوث ذلك بطريقة واقعية وإستراتيجية في الفهم الكامل لقانون أساسي من قوانين الطبيعة البشرية.

وينص هذا القانون على الآتي: لدى الناس إحساس بأنفسهم ندعوه (الاعتداد بالنفس)، ويمكن لهذا الاعتداد بالنفس أن يكون صحيحًا أو خاطئًا، ولا أهمية لذلك [في قانوننا]؛ بل المهم هو كيف يحس الناس بطباعهم الخاصة وقيمتهم، وللاعتداد بالنفس ثلاثة قواعد تكاد تكون عامة؛ وهي: (أنا مستقل بذاتي، أتصرف بإرادتي الحرة)؛ و(أنا ذكي لبيب بطريقتي الخاصة)؛ و(أنا في جوهري إنسان صالح ومهذب).

فإذا نظرنا في القاعدة العامة الأولى (أنا أتصرف بإرادتي الحرة)، فإننا عندما ننخرط في جماعة ما، أو نؤمن بشيء ما، أو نشتري شيئًا ما، فذلك لأننا (نختار) ذلك. وقد تكون الحقيقة أننا خاضعون لخداع الآخرين لنا، أو لضغوط أقراننا، إلا أننا نقول لأنفسنا شيئًا آخر، وإذا حدث أن شعرنا بوعينا بالإجبار -كحالة طاعة الرئيس- فنحن إما نقول لأنفسنا بأننا اخترنا الطاعة، أو أننا نستاء في أعماقنا من الإجبار والخداع، وفي حالة استيائنا ربما ابتسمنا ونحن نؤدي فروض الطاعة، إلا أننا سنجد طريقة للتمرد سرًّا، وبعبارة أخرى فإننا نشعر بالحاجة إلى أن نستمر في التعبير عن إرادتنا الحرة وتأكيدها.

وفي القاعدة العامة الثانية (أنا ذكي لبيب)، لعلنا ندرك أننا لسنا في مستوى أينشتاين في الذكاء، لكننا في مجالنا وبطريقتنا الخاصة أذكياء ألبَّاء؛ فالسمكريُّ يعربد في معرفته الفائقة بالتجهيزات الداخلية في المنازل، ويستمتع بمهاراته اليدوية؛ وتلك صورة من صور الذكاء، ويظن كذلك أن آراءه السياسية إنما تنبع من فطرته السليمة الراسخة؛ وهي علامة أخرى على الذكاء في نظره؛ فالناس بصورة عامة لا يرتاحون أبدًا لفكرة أنهم قد يكونون سذَّجًا قليلي الذكاء، فإذا توجب عليهم الاعتراف بأنهم ليسوا أذكياء على النحو التقليدي، فهم سيظنون على الأقل بأنهم أكثر ذكاء من الآخرين.

أما بالنسبة للقاعدة العامة الثالثة (أنا إنسان صالح)، فنحن نحب أن نرى أنفسنا مؤيدين لقضايا الحق، ونعامل الناس معاملة طيبة، ونعمل [بروح التعاون] في فرق العمل، وإذا حدث أن كان أحدنا رئيسًا وأحب أن يغرس الانضباط في مجموعته فإنه يدعو ذلك: (المحبة الصارمة)، فهو يتصرف لمصلحة الآخرين.

وبالإضافة إلى هذه القواعد العامة، نجد أن لدى الناس اعتدادًا شخصيًّا بالنفس، يضبط لهم مخاوفهم؛ فعلى سبيل المثال: (أنا نفس حرة، أنا وحيد زماني)، أو (أعتمد على نفسي كل الاعتماد، ولا أحتاج إلى مساعدة أحد)، أو (أنا بهي الطلعة، ويمكنني الاتكال على ذلك)، أو (أنا متمرد، وأحتقر كل سلطة)، فهذه الأقوال في الاعتداد بالنفس تنطوي على شعور بالتفوق في مجال واحد: (أنا متمرد، وأنت أقل تمردًا مني). وكثير من هذه الأنواع من الاعتداد بالنفس ترتبط بقضايا تطورت في الطفولة المبكرة؛ فعلى سبيل المثال، النوع المتمرد ربما كان عنده أب (أو من في مقامه) يخيب آماله؛ أو لعله

كان يعاني من تسلط أقرانه ولا يستطيع تحمل أي شعور بالضَّعَة [الدونية]؛ فلا بد له من الاستخفاف بجميع السلطات، والنوع المعتمد على نفسه ربما عانى من بعد أمه عنه، فسكنته مشاعر الهجران، فصنع صورة لنفسه من الاستقلالية الصارمة.

واعتدادنا بأنفسنا أمر أساسي في حياتنا: فهو يحدد كثيرًا من أفكارنا وقيمنا، فلن نستأنس بأفكار تصطدم باعتدادنا بنفسنا، ولنفترض أنك ترى نفسك رجلًا شديدًا قاسيًا تعتمد على نفسك، عندئذ (تنجذب) إلى الأفكار والفلسفات الواقعية، والمتشددة، ولا تغفر للآخرين نقاط ضعفهم، وفي هذا السياق إذا حدث أن كنت مسيحيًّا، فإنك (تعيد تفسير) المذاهب الدينية المسيحية لتتوافق مع صورة نفسك القاسية، لتجد عناصر في المسيحية تشدد على الاعتماد على النفس، والمحبة الصارمة [التعامل مع الآخرين بقسوة حرصًا على مصلحتهم]، وضرورة القضاء على الأعداء. وبصورة عامة ستختار الانتماء إلى الجماعات التي تثبت لك مشاعرك في أنك نبيل ولبيب. ولعلك تظن بأن لديك أفكارًا أو قيمًا معينة قائمة بذاتها، لكنها في حقيقة الأمر تعتمد على اعتدادك بنفسك.

وعندما تحاول إقناع الناس بشيء ما فسيحدث معك واحد من ثلاثة أشياء:

أولًا: قد تواجه عن غير قصد جانبًا معينًا من اعتدادهم بأنفسهم؛ ففي حوار قد يتحول إلى جدال ستجعلهم يشعرون بأنهم أغبياء، أو أنهم غُسِلت أدمغتهم، أو أنهم دون درجات الصلاح، وحتى لو كنت حاذقًا في أقوالك فإنها توحي بأنك تعرف أفضل مما يعرفون؛ فإذا حصل معك هذا فستجعل أولئك الناس أكثر تشبثًا بمواقفهم الدفاعية ومقاومتهم لك، وسترتفع بينك وبينهم جدران لا يمكن (أبدًا) أن تزول.

وثانيًا: لعلك تترك اعتدادهم بأنفسهم في موقف حيادي، فلا تعارضه ولا تثبته، وهذا ما يحدث غالبًا عندما تحاول أن تكون منطقيًّا، وتهدئ في أسلوبك، متجنبًا أي انفعالات حادة. وفي هذا السياق يظل الناس على مقاومتهم وشكوكهم، لكنك على الأقل لم تضيق الطوق عليهم؛ بل تركت مجالًا تناورهم فيه بحججك المنطقية.

وثالثًا: لعلك تثبت لهم اعتدادهم بأنفسهم تثبيتًا قويًّا، وتحقق لهم في هذه الحالة، أعظم احتياجاتهم العاطفية؛ ففي وسعك أن تتصور بأنك مستقل، وذكي، ومهذب، وتعتمد على نفسك، لكن لن يثبت لك ذلك إلا الآخرون. وفي عالم تملؤه القسوة والتنافسية نميل جميعًا إلى الشك بأنفسنا باستمرار، فنحن نكاد لا نحصل أبدًا على هذا التثبيت الذي نتوق إليه، فإذا أعطيته لغيرك فستحصل على التأثير السحري الذي [يشبه ما] يحدث إذا كان المرء غارقًا في الثمالة، أو كان في حشد من الناس، أو كان واقعًا في الحب، فستجعله يسترخي، ولن تنتابه المخاوف بعد اليوم، وسيتمكن من توجيه انتباهه إلى خارج نفسه، وسيصبح عقله متفتحًا؛ فيغدو قابلًا للتأثر باقتراحاتك وتلميحاتك، وإذا قرر مساعدتك، فسيشعر بأنه إنما يقوم بذلك بملء إرادته الحرة.

ومهمتك [في دراسة قوانين الطبيعة الشرية] مهمة بسيطة؛ فعليك أن تغرس في الناس شعورًا بالأمان الداخلي [الطمأنينة]؛ فكن مرآةً لقيمهم؛ وأظهر حبك واحترامك لهم، واجعلهم يشعرون بأنك تعلي من قدر حكمتهم وخبرتهم، واصنع جوًّا من الود المتبادل، واجعلهم يشاركونك الضحك بغرسك شعور الوفاق فيهم. وسينجح كل ذلك معك، إذا لم تكن مشاعرك كلها زائفة؛ فإذا مارست تشاعرك، فنظرت بأعينهم (راجع الفصل الثاني لتفصيل ذلك)؛ فالراجح أنك ستشعر بصدق بجزء على الأقل من هذه العواطف، وممارسة ذلك تكفيك غالبًا، وتثبيتك اعتداد الناس بأنفسهم سيصبح موقفك التلقائي، فسيكون لديك تأثير بث الاسترخاء في كل من تصادفه تقريبًا.

تنبيه: الاعتداد بالنفس هو اعتداد أَشَمُّ نسبيًّا عند معظم الناس، إلا أنه صاغر عند بعضهم، وهؤلاء يقول أحدهم في نفسه: «أنا لا أستحق الأشياء الجيدة»، أو «أنا لست بالشخص اللطيف»، أو «أنا عندي مشكلات وقضايا كثيرة»، وبما أن هؤلاء يتوقعون بصورة عامة أن تقع بهم أمور سيئة، فإنهم غالبًا ما يشعرون بالارتياح وبأنهم معذورون [فيما توقعوه] عندما تنزل بهم النوازل، وبهذه الطريقة ترى أن اعتدادهم الصاغر بأنفسهم، يعمل على تهدئة مخاوفهم من الوصول إلى النجاح في الحياة، فإذا كان من تستهدفه صاحب اعتداد صاغر بنفسه؛ فالقاعدة نفسها تنطبق عليه. فإذا أنت أصررت على أنه

يمكنه بسهولة أن يحظى بحياة أفضل باتباعه نصائحك فإن ذلك سيصطدم بمعتقده بأن العالم يقف في وجهه، وبأنه لا يستحق فعليًّا الأشياء الجيدة، وبذلك سيسقِط أفكارك من حساباته، ويعمل على مقاومتك، وبدلًا من ذلك ينبغي عليك أن تعمل انطلاقًا من اعتداده [الصاغر] بنفسه، فتتشاعر بالمظالم التي يعيشها في حياته، والصعوبات التي يواجهها، وبعد أن يشعر باعترافك بقدره ويرى فيك مرآة قيمه، سيكون عندك مجال للقيام بتقويم لطيف له، أو حتى تطبيق شيء من علم النفس العكسي (انظر في الفقرة اللاحقة).

وأخيرًا، فإن أكبر عقبة ستواجهها في تطوير هذه القدرات عندك، ستأتيك من التحيز الثقافي في وجه فكرة التأثير بذاتها: «لماذا لا نستطيع أن نكون جميعًا صادقين وشفافين [واضحين صريحين]، واحدُنا مع الآخر؛ فنطلب ما نريده ببساطة؟»، و«لماذا لا نكتفي بترك الناس على ما هم عليه ولا نحاول تغييرهم؟»، و«يَقبُح بالمرء أن يكون إستراتيجيًّا [يعمل على تحقيق غايات بعيدة]، وفي ذلك خداع للآخرين».

فأولًا: عندما يقول لك الناس أشياء من هذا القبيل، فعليك أن تأخذ حذرك، واعلم بأننا نحن البشر لا نستطيع تحمل مشاعر العجز؛ بل نحن بحاجة إلى أن يكون لدينا تأثير [في الآخرين]، وإلا بِتْنا من التعساء، وهذا الأمر ينطبق على من يروِّجون للصدق؛ لكن بما أنهم بحاجة إلى أن يؤمنوا بخصالهم الملائكية فلا يمكنهم التوفيق بين هذا الاعتداد بالنفس، والحاجة إلى أن يكونوا من أصحاب التأثير؛ لذلك فإنهم غالبًا ما يصبحون عدوانيين لا فاعلين، ديدنُهم العُبُوس، وجعلُ الآخرين يشعرون بالذنب؛ وتلك وسيلتهم للحصول على ما يبتغون. فلا تؤخذْ أبدًا بظاهر من يقولون بتلك الأشياء.

وثانيًا: نحن البشر لا يمكننا أن نتفادى محاولة التأثير في الآخرين؛ فكل ما نقوله أو نفعله يتفحصه الآخرون ويفسرونه بحثًا عن علامات على مقاصدنا، فهل أحدهم صامت؟ لعله منزعج ويريد أن يوضح للآخرين انزعاجه، أو هل هو يستمع بإصغاء كامل؟ لعل تلك طريقته في محاولة ترك انطباع بحُسن أدبه وتهذيبه، ومهما فعلنا فإن الناس ستجد في أفعالنا محاولات لبسط التأثير؛ وهم ليسوا مخطئين في ذلك، فبما أننا اجتماعيون فلا يمكننا تفادي الدخول في هذه اللعبة باستمرار، سواء وَعَينا ذلك أو لم نَعِه.

ومعظم الناس لا يرغبون في إنفاق جهدهم في التفكير بالآخرين، وإيجاد مدخل إستراتيجي يتجاوز دفاعاتهم، فقد أصابهم الكسل، ويريدون ببساطة أن يكونوا على ما هم عليه ويتحدثوا بصدق، أو ألا يفعلوا شيئًا ويبررون ذلك لأنفسهم بأنه نابع من خيار أخلاقي عظيم اختاروه.

وبما أنه لا يمكن تفادي الدخول في هذه اللعبة، فخير لك أن تكون بارعًا بها؛ بدلًا من أن تتكرها، أو ترتجل أفعالك من فورك ببساطة؛ ففي نهاية المطاف، ستعود عليك براعتك في التأثير بالنفع الاجتماعي في واقع الأمر أكثر مما تعود به عليك مواقفك الأخلاقية، فإذا تملكت هذه القوة، فبإمكانك التأثير في الناس من أصحاب الأفكار الخطرة أو المعادية للمجتمع، ولتكون بارعًا في الإقناع لا بد لك من أن تغمس نفسك في وجهة نظر الآخرين لممارسة تشاعرك، ولعلك تلتزم بالتحيز الثقافي، وتهز رأسك موافقًا على ضرورة الصدق التام؛ لكنك في قرارة نفسك يجب أن تدرك أن ذلك هراء؛ فقم بما يتوجب عليك مما فيه سعادتك.

خمسة أساليب لتكون بارعًا في الإقناع

إن الأساليب الخمسة الآتية -المأخوذة من نماذج لأعظم التأثيرات في التاريخ- مصمَّمةٌ لتساعدك في صب اهتمامك كله على أهدافك، وصنعِ شيء من التأثيرات العاطفية التي تساعدك في تخفيف مقاومة الآخرين، ومن الحكمة أن تمارس هذه الأساليب الخمسة جميعها.

1. **تحوَّل إلى الاستماع بإصغاء:** يكون اهتمامنا مجزَّأً في المجرى الطبيعي للحديث؛ فنحن نسمع أجزاء مما يقوله الآخرون؛ تكفينا لمتابعة الحديث والمضي فيه، وفي الوقت نفسه نخطط لما سنقوله تاليًا من قبيل سرد خبرٍ مثير من أخبارنا، أو ربما تراودنا أحلام اليقظة بشيء لا صلة له بالحديث. والسبب في ذلك بسيط: فأكثر اهتمامنا إنما هو بأفكارنا، ومشاعرنا، وخبراتنا؛ لا بأفكار الآخرين ومشاعرهم وخبراتهم، فإذا لم تكن حالتنا كذلك، فسنجد أن من السهل نسبيًّا الاستماع بانتباه كامل، وتلك هي الوصفة المعتادة لتقلل من حديثك وتزيد في استماعك، إلا أن هذه النصيحة غير مجدية ما دمت تفضل

حديث النفس الداخلي، والحل الوحيد لذلك هو أن تكون بطريقة ما (متحفزًا) لعكس هذه الطاقة الضاغطة.

ولْتفكرْ بالطريقة الآتية: أنت تعلم أفكارك تمام العلم، وقلما تتفاجأ، وعقلك ميال إلى الدوران باستمرار في فلَك الموضوعات نفسها، إلا أن كل شخص تلتقيه يمثل منطقة غير مكتشفة بالنسبة لك، ملأى بالمفاجآت، وتخيلْ لِلحظة أن بإمكانك الدخول في عقول الناس؛ فما أروعها من رحلة يمكن أن تسافرها؛ فالناس الذين يبدو عليهم السكون والبلادة غالبًا ما ستكتشف أن حياتهم الداخلية هي من أغرب ما عرفته في حياتك، وحتى مع الناس غلاظ القلوب وأصحاب الحماقة، علِّم نفسك استكشاف منابع عيوبهم، وطبيعتها. وتحوُّلك إلى الاستماع بإصغاء لن يكون مجرد أمر مسلٍّ بسبب تفتُّح عقلك لعقولهم؛ بل سيعطيك أيضًا أثمن الدروس في علم النفس البشري.

فإذا ما تحفزت للاستماع فإن ما تبقَّى أمر بسيط نسبيًّا، وعليك ألا تجعل هدفك البعيد من استماعك واضحًا لمحدثك؛ بل على محدثك أن يشعر بأن الحديث أخذٌ وعطاء لا ينقطعان، على الرغم من أنه في آخر الحديث يكون قد قال 80% من الحديث؛ ولهذا الغرض عليك ألا توقفه عن حديثه؛ بأسئلة تجعل الحديث أشبه بمقابلة عمل، وبدلًا من ذلك، انتبه لإشاراته غير الكلامية، فإذا رأيت عينيه تبرقان عند ذكرك موضوعات معينة؛ فعليك أن توجه الحديث في ذلك الاتجاه؛ فالناس يتحولون إلى إكثار الحديث دون أن يدركوا ذلك؛ والجميع تقريبًا يحبون الحديث عن طفولتهم، أو عائلاتهم، أو بواطن أعمالهم وظواهرها، أو قضايا أثيرة على قلوبهم، ولا تنسَ بين الفينة والأخرى أن تطرح سؤالًا أو تعليقًا يتناسب مع ما يقولونه.

فعليك أن تكون منشغلًا تمامًا بما يقولونه، إلا أن عليك أن تشعر بالاسترخاء لذلك، ويكون هذا باديًا عليك، وأظهر استماعك للحديث بمحافظتك على التواصل البصري باستمرار، وهز رأسك مع ما يقوله محدثك، وأفضل طريقة لك لتظهر عمق إصغائك للحديث هي بأن تقول بين حين وآخر شيئًا يكرر ما يقوله محدثك، لكن بكلماتك الخاصة، مخرجًا إياها من خلاصة خبرتك وتجاربك.

فهدفك هو أن تجعل محدثك يخرج من لقائك وقد تحسنت مشاعره تجاه نفسه، فقد تركته يصبح نجم المشهد، لقد أخرجت من شخصيته جانب الظرف والفكاهة،

وسيحبك من أجل ذلك، وسيتطلع إلى لقائه القادم بك، فإذا ازداد استرخاؤه لحضورك بات عندك مجال واسع لزرع أفكارك والتأثير في سلوكياته.

2. **انقل عدوى المزاج المناسب**، بما أننا اجتماعيون، فنحن سريعو التأثر إلى حدٍّ بعيد بأمزجة الناس الآخرين، وهذا ما يمنحك القوة لتنفخ في الناس بحذقٍ المزاجَ الملائم؛ بغرض التأثير فيهم، فإذا كنت مسترخيًا وتتوقع لقاءً ممتعًا، فإن هذا الشعور سينقل نفسه إلى الشخص الآخر، ويكون له أثر شبيه بالمرآة فيه، ومن أفضل المواقف التي عليك أن تتبناها لتحقيق هذا الغرض هو موقف التساهل الكامل مع الآخرين، فلا تحكم على الآخرين؛ بل تقبَّلهم على ما هم عليه.

وفي رواية (السفراء The Ambassadors)، يرسم الكاتب هنري جيمس صورة هذا المثال في شخصية (ماري دوفيونيه)؛ وهي امرأة فرنسية مسنَّة ذات أخلاق مثالية، تستخدم خلسة رجلًا أمريكيًّا اسمه (لامبرت ستريثر) ليساعدها في إطار علاقة غرامية، ومن اللحظة الأولى التي قابلها فيها أَسَرَته ماري. فقد بدت «خليطًا من الوضوح والغموض»، وكانت تستمع بإصغاء إلى ما يقوله، وكانت، دون أن ترد عليه تعطيه الشعور بأنها تفهمه تمام الفهم، لقد أحاطته بتشاعرها، وتصرفت معه منذ بداية أمرهما وكأنهما صديقان حميمان؛ لكنها في أسلوبها لم تكن تقول شيئًا، فكان يدعو روحها المتسامحة بأنها: «الرِّفق الواعي الجميل»، وكان لها فيه قوة تأثير منوِّم، وقبل أن تطلب منه مساعدتها بزمن كان قد أصبح مفتونًا تمامًا بسحرها، ومستعدًّا لفعل أي شيء لأجلها، وهذا الموقف إنما يكرر شخصية الأم المثالية التي تحب [أبناءها] حبًّا بلا قيود أو شروط، وكان حبًّا لا تعبر عنه الكلمات بقدر ما تعبر عنه النظرات والإيماءات، وهو ينجح في الرجال والنساء على حدٍّ سواء، وله تأثير منوِّم على كل الناس تقريبًا.

ومن أمثلة ذلك إصابة الناس بعدوى مشاعر الود الصافي عن طريق [تبادل] الضحكات ومشاطرة المسرَّات، وكان ليندون جونسون خبيرًا في هذا، فعندما كان يسقي الراح التي تتدفق في مكتبه بلا حساب لم يكن الأشخاص الذين يستهدفهم يعلمون مطلقًا بأن الكؤوس التي كان يشربها كانت مخففة للغاية، ليستطيع البقاء مسيطرًا على نفسه، وكانت دعاباته البذيئة ونوادره المنوعة تنشئ جوًّا أشبه بجو نادي الرجال، فكان من

الصعب مقاومة المزاج الذي يصنعه، وكان جونسون أيضًا مهتمًّا جدًّا بإظهار إيماءاته؛ فكثيرًا ما يلف ذراعه على كتف محدثه، ويلمس بيده ذراع محدثه بصورة متكررة، ولقد بينَت دراسات كثيرة أجريت على الإشارات غير الكلامية، نشوء طاقة عظيمة من لمسة بسيطة ليد إنسان أو ذراعه في أي تآثر بينك وبينه؛ مما يجعله يحسِن الظن بك، دون أن يدرك أبدًا مصدر رأيه الجيد فيك، فهذه اللمسة الرفيقة تصنع شعورًا بالود الخالص؛ بشرط ألا يرافقها الاتصال البصري، فذلك سيعطيها دلالة جنسية إلى حد كبير.

وتذكر بأن توقعاتك عن الناس تنتقل إليهم بلا كلام، فلقد تبين -على سبيل المثال- أن المعلم الذي يتوقع أشياء عظيمة من تلاميذه يمكن أن يكون له تأثير إيجابي في دراستهم وعلاماتهم، دون أن يصدر عنه أي كلمة بخصوص ذلك، وعندما تشعر بأنك متحمس -على نحو غير معتاد- عندما تلتقي بشخص ما فإنك ستنقل ذلك الشعور إليه بطريقة فعالة، وإذا كنت ستطلب من ذلك الشخص أن يسدي إليك معروفًا فتصوَّرْه في أحسن صورة - إنسانًا سخيًّا وحنونًا - إذا أمكنك ذلك، وبعض الناس يقولون بأنهم يحظون بنتائج عظيمة بمجرد التفكير بأن الشخص الآخر صبيح الوجه أو بهيُّ الطلعة.

3. **ثبت الاعتداد بالنفس.** تذكر القواعد العامة للاعتداد بالنفس عند أصحاب الاعتداد الأشمِّ بالنفس، وإليك طريقة الوصول إلى كل نمط منهم:

الاستقلالية: لا يمكن أن تنجح أي محاولة للتأثير في الناس إذا شعروا بطريقة ما أنهم يخضعون لإجبار أو خداع، فلا بد لهم أن (يختاروا) القيام بما تريد منهم القيام به، أو يحسوا على الأقل بأن ذلك خيارهم، وكلما ازداد إتقانك في صنع هذا الانطباع ازدادت فرص نجاحك في التأثير فيهم.

وفي رواية (توم سويَر Tom Sawyer) نجد بطل الرواية، صاحب الاسم نفسه، ذا الاثني عشر ربيعًا، ممثلًا بصورة صبي مفرط الدهاء، تقوم خالته على تنشئته، ولديه حساسية خارقة بالطبيعة البشرية، وعلى الرغم من ذكاء (توم) فإنه دائمًا يقع في المشاكل. ويبدأ الفصل الثاني من الرواية بعقاب يناله (توم) لدخوله في شجار؛ وبدلًا من أن يُمضي عصر يوم السبت -في صيف حار- في اللهو مع أصدقائه والسباحة في النهر، يكون عليه أن يدهن بالطلاء السور الطويل جدًّا حول منزله، وعندما يبدأ في

القيام بمهمته يمر به صديقه «بِن روجرز»، وهو يأكل تفاحة تبدو شهية الطعم، وبما أن (بن) مشاكس، حاله في ذلك حال توم، فإنه يراه يعمل عملًا مملًّا، ويقرر أن يعذبه بأن يسأله هل يخطط للذهاب للسباحة عصر ذلك اليوم؛ مع علمه يقينًا بأنه لا يستطيع.

ويتظاهر توم بالاهتمام العميق الزائف بعمله، فيصبح (بِن) فضوليًّا، ويسأل توم: هل حقًّا أنت مهتم بطلاء السور، أكثر من الحصول على بعض المرح. ويلتفت إليه توم أخيرًا ليخاطبه، مبقيًا نظره على عمله، فيقول له: إن خالته لا تعطي هذه المهمة لأيٍّ كان؛ فالسور هو أول ما يراه الناس في المنزل إذا مروا به، والمهمة خطيرة للغاية ولن تتكرر من جديد إلا بعد سنوات طويلة، وكان في الماضي قد قام مع أصدقائه بشيء من الطلاء لبعض الأسوار فوقعوا في المشاكل؛ أما الآن فبوسعه القيام بذلك بحرية كاملة. فهناك تحدٍّ في هذه المهمة، إنها اختبارٌ للمهارة. وهو يستمتع بها فعلًا. أما السباحة فيمكنه القيام بها في أي يوم سبت [يوم العطلة الأسبوعية]، أما هذه المهمة فلا.

ويسأله (بن): أيستطيع محاولة طلاء السور بنفسه، ليرى ما يعنيه توم بكلامه. وبعد التماساتٍ متكررة، يترأف به توم أخيرًا؛ بشرط أن يعطيه (بن) تفاحته، وبعد برهة قصيرة يأتي أولاد آخرون، ويقنعهم توم بالطريقة نفسها، جامعًا منهم المزيد من حبات الفاكهة وقطع الدمى، وبعد ساعة من ذلك نرى توم مستلقيًا في الظل، ومجموعة كاملة من أصدقائه يقومون بالمهمة نيابة عنه.

لقد استخدم توم أساسيات في علم النفس ليحصل على ما يريده؛ ففي البداية: جعل توم (بن) يعيد تفسير المهمة التي يقوم بها، دون أن يتفوه بكلمة؛ بل عن طريق استغراقه في الاهتمام بعمله، وبعض الإيماءات؛ [فجعله يعتقد أنه] لا بد أن هذه المهمة عمل ممتع. وثانيًا: جعل المهمة تبدو اختبارًا للمهارة والذكاء، وهي فرصة نادرة، وذلك أمر يجتذب أي ولد يحب التنافس، وأخيرًا، وبعد أن رأى أولادُ الجوار أولادًا آخرين يقومون بالمهمة، أرادوا الانضمام إليهم، فكونوا نشاطًا جماعيًّا؛ وهو أمر كان توم يعلمه [علم اليقين]، فلا أحد منهم يريد أن يُنبَذ وحيدًا. وكان بوسع توم أن يتوسل لعشرات من أصدقائه ليساعدوه دونما جدوى، إلا أنه بدلًا من ذلك جعل المهمة تبدو كأنهم هم من (يريدون) القيام بها، فجاؤوه راجين متوسلين أن يكلفهم بالعمل.

ويجب أن تسير محاولاتُك في التأثير على هذا المنطق نفسه دائمًا: كيف يمكنك أن تجعل الآخرين يفهمون أن الخدمة التي تريد طلبها منهم، هي شيء يرغبون به مسبقًا؟ وإظهارُ ذلك بأنه أمر ممتع، وأنه فرصة نادرة، وأنه شيء يريد الآخرون القيام به، سيكون له عمومًا التأثير المناسب.

ومثال آخر على ذلك هو الاستدراج المباشر لغرائز التنافس في الآخرين، ففي سنة 1948 كان المخرج (بيلي ويلدر) يختار ممثلين لفيلمه السينمائي الجديد (غرامٌ غريب A Foreign Affair)، الذي كان سيعرض في برلين بعد انتهاء الحرب مباشرة، وكانت إحدى أبرز الشخصيات في الفيلم امرأة اسمها (إريكا فون شلوتاو)؛ وهي مغنية في الملاهي الألمانية كانت لها علاقات مريبة بالنازيين أيام الحرب، وكان ويلدر يعلم أن (مارلين ديتريتش) هي أفضل ممثلة تقوم بدور تلك الشخصية، لكن مارلين أظهرت على العلن كرهها الشديد لأي شيء له علاقة بالنازيين، وعملت بكل جهدها في خدمة قضايا الحلفاء المختلفة. وعندما عرض عليها الدور لأول مرة وجدته بغيضًا للغاية، وانتهى الحوار معها عند ذلك.

ولم يعارضها ويلدر، ولم يناشدها أن تمثل تلك الشخصية، فقد كان ذلك أمرًا غير مجدٍ؛ نظرًا إلى أن مارلين كانت معروفة بعنادها، وبدلًا من ذلك، أخبرها بأنه قد وجد ممثلتين أمريكيتين أخريين يمكن أن تقوم إحداهما بذلك الدور، وأراد استشارتها في اختيار الفضلى بينهما، فهل لها أن تشاهد اختباراتهما؟ ونظرًا لشعور مارلين بأنها كانت قد خذلت ويلدر صديقها القديم، فقد وافقت بصورة طبيعية على ذلك العرض، إلا أن ويلدر كان قد أجرى اختبارات التمثيل بدهاء لممثلتين مشهورتين، كان يعلم بأنهما لا تناسبان ذلك الدور بتاتًا؛ بل تجعلان من مغنية الملاهي الألمانية الفاتنة محل سخرية واستهزاء، ونجحت المكيدة كأنها السحر، فكانت مارلين بمشاعرها التنافسية للغاية، تشعر بالصدمة من تمثيلهما، وتطوعت على الفور للقيام بذلك الدور بنفسها.

وأخيرًا، إذا قدمتَ هدايا أو مكافآتٍ إلى الناس؛ [تريد منها أن تكون] وسيلة يحتمل أن تكسبهم بها في صفك؛ فمن الأفضل دائمًا أن تقدم هدايا أو مكافآت صغيرة لا كبيرة؛ فالهدايا الكبيرة تكشِف بوضوح وجلاء أنك تحاول أن تشتري إخلاصهم؛ وهو أمر يهين إحساس الآخرين باستقلاليتهم، وقد يقبل بعضهم بالهدايا الكبيرة لحاجته إليها، لكنه

سيشعر فيما بعد بالاستياء أو الارتياب. أما الهدايا الصغيرة فلها تأثير أفضل، فيمكن أن يقول أحدهم في نفسه بأنه يستحق هذه الأشياء، وبأنه لا يبيع نفسه بها، ولا يرى فيها رشوة، والحق أن هذه الهدايا الصغيرة التي تنتشر بمرور الزمن ستعمي عنك الناس بطريقة أفضل بكثير من أي شيء باذخ.

الذكاء: إذا لم تتفق مع شخص آخر، وفرضت رأيك المناقض لرأيه، فإنك إنما توحي بأن معرفتك أفضل من معرفته، وأنك تفكر بالأشياء بأسلوب أكثر منطقية من أسلوبه، والناس الذين تعترضهم هذه المواجهة سيتعلقون طبعًا بآرائهم بصورة أكبر، وبإمكانك منع ذلك، بأن تكون أكثر حيادية؛ وكأن هذه الفكرة المعارضة لفكرتك هي شيء تتسلى به ببساطة، ويمكن أن يكون خطأً. لكنك مع ذلك يمكنك المضي أبعد من ذلك: فترى «ما يرونه»، وتوافقهم عليه. (أما الفوز بالمجادلات فنادرًا ما يستحق جهدك)، وعندما تمتدح ذكاءهم يكون لديك بعض المجال لتغيير آرائهم بلطف، أو تخفيف دفاعاتهم، عندما تطلب منهم المساعدة.

لقد وضع رئيس الوزراء البريطاني في القرن التاسع عشر الروائي (بنجامين دزرائيلي) مقولة عظيمة الدهاء، عندما كتب يقول: «إذا أملت في الفوز بقلب رجل فدعه يغلبك بالحجة»، فقم بذلك بالبدء في مخالفة من تستهدفه في موضوع ما بشيء من الحدة، ثم تفهم وجهة نظره شيئًا فشيئًا؛ وبذلك فأنت لا تثبت ذكاءه وحسب؛ بل تثبت أيضًا قوته في التأثير؛ فيشعر دائمًا بشيء من التفوق عليك؛ وهو بالضبط ما تسعى إليه. فيغدو بذلك أكثر عرضة إلى حدٍّ بعيد للتأثر بالتحرك المضاد من قبلك، وبإمكانك أن تصنع تأثيرًا مشابهًا بطلبك النصيحة منه، فذلك يوحي بأنك تحترم حكمته وخبرته. وفي سنة 1782، وضع الكاتب المسرحي الفرنسي (بومارشيه Pierre– Augustin Caron de Beaumarchais) لمساته الأخيرة على رائعته: (زواج فيغارو The Marriage of Figaro). وكان من الضروري الحصول على موافقة الملك لويس السادس عشر [لنشرها وتمثيلها]، وعندما قرأ الملك مخطوطة المسرحية غضب أشد الغضب. وقال بأن هذا النوع من المسرحيات سيؤدي إلى ثورة، و«إن هذا الرجل يهزأ بكل ما ينبغي احترامه في أي حكومة». وبعد كثير من الضغط وافق على تمثيلها للخاصة في مسرحٍ في قصر فيرساي. وأحبها النبلاء الحاضرون. فسمح الملك بتمثيلها مرات أخرى، لكنهُ وجه الرقباء ليأخذوا مخطوطة المسرحية ويغيروا الفقرات السيئة فيها قبل عرضها أمام العامة.

ولتجاوز الأمر، قام بومارشيه بتكليف هيئة تحكيمية من الأكاديميين، والمفكرين، وحاشية البلاط، ووزراء الحكومة، تقوم بمراجعة المسرحية معه. وقد كتب أحد الذين حضروا اجتماع الهيئة يقول: «أعلن بومارشيه أنه سيذعن بلا تحفظ لأي حذف أو تغيير في المسرحية؛ يراه النبلاء والنبيلات وجيهًا ... فأراد كل منهم أن يضيف شيئًا من لدنه ... فاقترح بروتوي [رئيس الوزراء لاحقًا] إضافة حس الدعابة إلى المسرحية، وقبِل بومارشيه اقتراحه وشكره ... [وقال له:] "سيكون في ذلك نجاح المشهد الرابع في المسرحية". وأسهمت السيدة ماتينيون [من رائدات الموضة] بتحديد لون وشاح وصيف المسرحية. وجرى الأخذ به، وأصبح من الموضة».

والحق أن بومارشيه كان داهية من الدواهي، فبسماحه للآخرين بإجراء حتى أصغر التغييرات في تحفته، يكون قد أطرى الأنا فيهم، وامتدح ذكاءهم، وعندما طُلبت التغييرات الكبيرة لاحقًا من رقباء الملك لم يتهاون بومارشيه طبعًا؛ فحينذاك كان قد فاز بآراء أعضاء هيئته التحكيمية الذين دافعوا عنه بشدة، فلم يملك لويس إلا أن يتراجع عن موقفه. فتخفيف دفاعات الناس بهذه الطريقة في مسائل ليست بذات أهمية كبيرة سيمنحك مجالًا واسعًا للتحرك في الاتجاه الذي ترغب فيه، وتجعلهم يستسلمون لرغباتك في المسائل ذات الأهمية الكبيرة.

الصلاح: في أفكارنا اليومية لا نبرح نروِّج عن أنفسنا بالطبيعة الأخلاقية لتصرفاتنا؛ فإذا كان واحدنا موظفًا في شركة فإنه يرى في نفسه فردًا جيدًا في فرق العمل فيها، وإذا كان مديرًا فإنه [يرى في نفسه أنه] يعامل الناس بصورة حسنة، أو على الأقل يدفع لهم أجورًا مجزية ويساندهم، وترانا نؤيد القضايا المحقة، وبصورة عامة فإننا لا نحب أن نرى في أنفسنا الأنانية، أو الاهتمام الضيق بمخططاتنا وحسب، وبالقدر نفسه من الأهمية، نريد من الآخرين أن يرونا من هذه الزاوية، ولتنظر في وسائل التواصل الاجتماعي [في الشابكة (الإنترنت)]، وانظر كيف يبدي الناس نصرتهم لقضايا الخير، وقليل من الناس يتبرع في الأعمال الخيرية مخفيًا هويته؛ فالغالبية يريدون أن ترتفع أسماؤهم عاليًا في سماء الشهرة.

وإياك أن تطرح سهوًا شكوكًا تحوم حول هذا الاعتداد السامي بالنفس؛ فلِتستفيدَ أحسن الاستفادة من هذه السمة الموجودة في الناس، أظهِر ما تطلب منهم القيام

به، وكأنه جزء من قضية كبيرة يمكنهم المشاركة فيها، فهم [مثلًا] لا يشترون الثياب وحسب؛ بل يساعدون [بشرائهم الثياب] في المحافظة على البيئة، أو المحافظة على اليد العاملة المحلية؛ فعندما يتخذ الناس هذا السبيل سبيلهم [في تبني قضية ما] فإن بوسعهم تحسين الظن بأنفسهم؛ لكن عليك أن تفعل ذلك بكل حذق؛ فإذا كنت تحاول الحصول على عمال للقيام بعمل معين، فاترك للآخرين أن ينشروا رسالة قضيتك، واجعل قضيتك تبدو قضية في منفعة المجتمع، يتلقفها الناس بالقبول، واجعل الناس راغبين في الانضمام إلى المجموعة [التي تنشئها] بدلًا من استجدائهم للدخول فيها، وليكن جلُّ اهتمامك منصبًّا على الكلمات والمسميات التي تستخدمها أنت [في نشر رسالتك]؛ فعلى سبيل المثال من الأفضل أن تدعو أفراد تلك المجموعة باسم: (أعضاء فريق العمل) بدلًا من أن تدعوهم (عمالًا) أو (موظفين).

ولتجعل نفسك في منزلة أدنى من الآخرين وأقل منهم برتبة يمكنك القيام بشيء من الزلات غير المؤذية نسبيًّا، حتى لو وصل بك الأمر إلى أن تهين الآخرين بصفاقة، ثم تطلب منهم الغفران، فأنت عندما تطلب منهم المغفرة توحي إليهم بتفوقهم الأخلاقي؛ وهذه رتبة يحب الناس تقلُّدَها، وعند ذاك ينفتحون لاقتراحاتك وإيحاءاتك.

وأخيرًا، إذا كنت تريد من الآخرين أن يصنعوا معك معروفًا، فلا تذكِّرهم بما قمت به لأجلهم في الماضي، محاولًا أن تثير مشاعر العرفان بالفضل، فنادرًا ما تجد العرفان بالفضل بين الناس، فهو يذكِّرهم بعجزهم، واعتمادهم على الآخرين، فالناس يحبون أن يشعروا بالاستقلالية، فقم بدلًا من ذلك بتذكيرهم بالأشياء الجيدة التي أدَّوها هم لأجلك في الماضي، فهذا الأمر يساعدك على تثبيت اعتداد أحدهم بنفسه [فتراه يقول]: «نعم، أنا كريم». فإذا ذُكِّروا بذلك، فإنهم سيرغبون في البقاء على هذه الصورة، والقيام بعمل صالح آخر، وهناك تأثير آخر يمكنك إحداثه: بأن تغفر فجأة لأعدائك، وتقيم معهم صلات الود، فهذا الأمر سيحدِث فيهم اضطرابًا عاطفيًّا فيشعرون بأنهم ملزمون بالإبقاء على اعتقادك السامي فيهم الذي أصبحتَ تظهره تجاههم، وسيزداد تحفزهم ليثبتوا أنهم جديرون به.

4. **سكِّن مخاوف الآخرين**: لكل إنسان مخاوفه الخاصة؛ مخاوف من منظره، أو من قدراته الإبداعية، أو من كمال رجولته [أو كمال الأنوثة للمرأة]، أو مركز قوته،

أو تفرُّده، أو إقبال الناس عليه، وما إلى ذلك، ومهمتك هي أن تقتفي آثار هذه المخاوف، عن طريق الأحاديث المختلفة التي تجرُّهم إليها.

فإذا حددتَ مخاوفهم فعليك أولًا أن تكون حريصًا كل الحرص على ألا تثيرها؛ فهناك حساسية شديدة تنمو مع الناس تجاه أي كلمة أو إيماءة يمكن أن تشكك في مظهر أجسامهم، أو في شعبيتهم [إقبال الناس عليهم]، أو أي مخاوف أخرى يخشون ظهورها، فانتبه لذلك، وخذ حذرك. ثم اعلم أن أفضل أسلوب لك هو امتداح تلك الشمائل التي يخشونها أكثر من غيرها، وجميعنا نتوق إلى ذلك حتى لو كنا بطريقة ما نستطيع أن نرى ما يخفيه الشخص الذي يمتدحنا؛ وذلك لأننا نعيش في عالم قاسٍ، يصدر الأحكام علينا باستمرار، وفوزنا بالأمس يعقبه بسهولة إخفاقنا في الغد، فنحن لا نشعر مطلقًا بالأمان الفعلي، فإذا كان الإطراء في محله، فستشعر بأن من يطريك يحبك، وستكون ميالًا إلى حب من يحبونك.

والأساس في الإطراء الناجح أن يكون إستراتيجيًّا، فإذا كنت تعلم أنك أخرق في لعب كرة السلة، فامتداح مهاراتك في لعب كرة السلة بأي طريقة كانت، فسيظهر زيفه، لكنك إذا كنت (في شكٍّ) من مهاراتك وتصورت أنك لست بالغ السوء فعلًا فإن أي إطراء يأتيك في هذا الصدد سيفعل العجائب، فابحث عن الشمائل التي يكون الناس في شك منها، وطمأنهم بشأنها. وكان اللورد تشيسترفيلد [1694 – 1773] قد نصح ولده في رسائل أرسلها إليه (نشرت لاحقًا في سنة 1774) يقول فيها: «لقد كان الكاردينال ريشيليو[1] قطعًا أبرع رجال الدولة في عصره ... وكان عنده تطلع مكبوت لأن يقال فيه بأنه أعظم شاعر أيضًا: فقد كان يحسد كورني [الشاعر 1606 – 1684] على سمعته؛ لذلك فإن من كانوا بارعين في إطرائه، لم يذكروا الكثير عن قدراته في إدارة شؤون الدولة، أو على الأقل كانوا يمرون عليها (مرور الكرام)، كما لو جاءت بصورة طبيعية، لكن حلاوة اللسان التي أعطوه إياها؛ التي كانت برأيهم كفيلة باستمالته إلى ما يريدونه؛ كانت مدحه بأنه ... شاعر».

(1) الكاردينال ريشيليو (1585 – 1642): من أبرز رجال الدولة والسياسة في عصره، وكان رئيس الوزراء في عهد ملك فرنسا لويس الثالث عشر، وكان ممن اشتهروا بالدهاء والحنكة، وعمل على تثبيت أركان المُلك، وفرض سلطة الملك على النبلاء، وتوسيع نفوذ بلاده إلى البلدان الأخرى. وكان له اهتمام وعناية بالثقافة والفنون، وله مؤلفات في الدين والسياسة. [المترجم]

وإذا من كان من تستهدفهم من أصحاب النفوذ والسلطة سائرين على نهج مكيافيللي [انتهازيين]، فلعلهم يشعرون ببواعث القلق بعض الشيء من شمائلهم الأخلاقية، فإذا أطريت فيهم ألاعيبهم الماكرة، فقد يرتد الأمر عليك بالسوء. وأما امتداحك خصال الخير فيهم فسيكون أمرًا مكشوفًا للغاية؛ لأنهم يعرفون أنفسهم أحسن المعرفة [بأنهم على خلاف ذلك]، وبدلًا من ذلك فإن شيئًا من الإطراء الإستراتيجي يتناول كيف انتفعت من نصائح أحدهم، وكيف حسنَتْ انتقاداته لك في تحسين عملك، هذا الإطراء سيستدرج اعتداده بنفسه؛ فيظن نفسه قاسيًا لكنه عادل، ولديه قلب يحب الخير يقبع تحت غلاف الجلف.

فمن الأفضل لك دائمًا أن تمتدح الناس لأعمالهم، لا لمواهبهم، فعندما تثني على الناس لمواهبهم فثناؤك على مواهبهم يوحي بقدر طفيف من الانتقاص لهم، وكأنهم ببساطة محظوظون لأنهم ولدوا بهذه المواهب الطبيعية، وبدلًا من ذلك، يحب جميع الناس أن يكسبوا حظهم الطيب بالعمل الجاد، وإلى ذلك عليك أن توجه مديحك.

وبالنسبة لأقرانك، ستجد مجالًا واسعًا لامتداحهم، وأما بالنسبة لمن يفوقونك، فخير لك أن توافق ببساطة على آرائهم، وتصحح حكمتهم وأفكارهم؛ أما إطراؤك رئيسك [في العمل]، فهو أمر مكشوف للغاية.

وإياك أن تُتبِع مديحك بطلب المساعدة، أو بأي شيء يعنيك، فإطراؤك ليس إلا مرحلة الإعداد، ويحتاج لمرور بعض الوقت [ليؤتي أُكُله]، ولا تظهر بأنك شديد التملق في لقائك الأول أو الثاني. حتى إن الأفضل لك أن تبدي شيئًا من الفتور، فيعطيك ذلك مجالًا لتهيئة الموقف، وبعد بضعة أيام [أو لقاءات] ينمو فيك حب هذا الشخص، فتعطيه جرعة من كلمات إطراء قليلة، تستهدف بها بواعث قلقه، لتبدأ في إذابة جليد مقاومته، وإذا أمكنك فأدخل طرفًا ثالثًا يمرر مجاملاتك معك، وكأنه ببساطة سمع بها بالمصادفة، وإياك أن تكون مسرفًا جدًّا في مديحك، ولا تسبغ على ممدوحك الصفات المطلقة.

وهناك طريقة ذكية لتخفي بها آثارك [آثار حقيقة فعلتك في التملق]، وهي بأن تخلط مديحك ببعض الانتقادات الطفيفة للشخص الآخر، أو لعمله؛ لا تتناول فيها شيئًا من

مخاوفه؛ بل أنت تبثها لتعطي مديحك مسحة من الواقعية؛ كأن تقول: «لقد أحببت نصك السينمائي، إلا أنني أشعر بأن المشهد الثاني ربما كان بحاجة إلى شيء من التعديل». ولا تقل: «لقد كان كتابك الأخير أفضل بكثير من الذي سبقه». وكن شديد الحذر عندما يسألك الناس عن رأيك[1] في عملهم، أو رأيك في شيء يتعلق بطابعهم أو مظهرهم، فهم لا يريدون منك أن تقول الحقيقة؛ بل يريدون منك التأييد والتثبيت؛ على أن يظهرا منك بصورة طبيعية قدر الإمكان؛ فكن سعيدًا بتقديم ذلك لهم.

وعليك أن تبدو صادقًا مخلصًا؛ ما وسعك ذلك. ولعل الأفضل لك أن تختار لمديحك خصالًا تجلُّها فعلًا إذا كان ذلك ممكنًا. وعلى كل حال، فإن ما يصرف الناس عنك هو إشاراتك غير الكلامية؛ فامتدحهم وإيماءاتك جامدة، أو قدم لهم ابتسامة زائفة، أو حرك نظرك بعيدًا عنهم، وحاول أن تشعر ببعض المشاعر الطيبة التي تعبر عنها، وبذلك لا تكون المبالغات التي تذكرها واضحة جدًّا، وتذكَّر بأن من تستهدفه لا بد أن يكون من أصحاب الاعتداد الأشم بالنفس إلى حدٍّ ما، أما إذا كان اعتداده بنفسه صاغرًا، فلن يتواءم إطراؤك له مع ما يشعر به تجاه نفسه، وسيذهب عملك سدًى؛ أما بالنسبة لأصحاب الاعتداد الأشم بالنفس فسيبدو إطراؤك طبيعيًّا تمامًا.

5. **استفد من مقاومة الناس وعنادهم:** بعض الناس يقاومون بشدة أي شكل من أشكال التأثير فيهم. وغالبًا ما يكونون من أصحاب المستويات العميقة من المخاوف، مع اعتداد صاغر بالنفس، ويمكن لذلك أن يتجلى في اتخاذ مواقف التمرد، فهذه الأصناف من الناس تشعر وكأنها تواجه العالم، ولا بد لهم من أن يفرضوا إرادتهم مهما كلفهم الأمر، ويقاوموا أي شكل من أشكال التغيير وهم يقومون بما يناقض ما يقترحه الآخرون، ويسعون لأخذ النصيحة في مشكلة أو بادرةٍ بعينها، لا لشيء إلا ليجدوا عشرات الأعذار ليقولوا بأن النصيحة لن تفلح معهم، وأفضل ما تقوم به معهم هو أن تلاعبهم بلعبة (الجودو) الذهنية [نسبةً إلى لعبة الجودو من فنون القتال اليابانية]؛ ففي الجودو لا ترد على تحركات خصمك بدفعك له، بل تشجع فيه الطاقة العدوانية (المقاومة)، لتجعله يسقط نتيجة تحركاته، وإليك بعض الطرق لتطبيق ذلك عمليًّا في حياتك اليومية:

(1) في الأصل: «عن رأيهم». والتصحيح من السياق. [المترجم]

استفد من عواطف الآخرين: في كتاب (التغيير Change) [المنشور سنة 2011]، يناقش مؤلفوه من الأطباء النفسيين (بول واتزلاويك، وجون ويكلاند، وريتشارد فيش) يناقشون حالة مراهق متمرد فصله مدير مدرسته من المدرسة مؤقتًا؛ لأنه قبض عليه وهو يروج المخدرات، ومع ذلك كان عليه أن يكتب واجباته الدراسية في منزله، إلا أنه كان محرومًا من دخول مبنى المدرسة، فعرقل ذلك عملَه في ترويج المخدرات وتحرق الفتى توقًا إلى الانتقام.

واستشارت أمه طبيبة نفسية، فأشارت عليها بأن تقوم بالآتي: تشرح لابنها بأن المدير يعتقد أن الطلاب الذين يحضرون الدروس فقط يمكنهم النجاح في دراستهم، وفي عقل المدير، إبعاد الفتى عن المدرسة سيكون كفيلًا برسوبه، فإذا أحسن في دراسته في منزله أكثر مما كان في صفه فذلك سيحرج المدير، لكن الأفضل ألا يشق على نفسه في الدراسة في هذا الفصل؛ ليكون الأمر على ما يرومه المدير بإثبات صحة ما ذهب إليه. وأوقعت هذه النصيحة بعواطف الفتى طبعًا، فلم يعد الآن يريد أي شيء إلا أن يحرج مديره، فرمى بنفسه في خضم الواجبات الدراسية المنزلية وكله طاقةٌ ونشاط؛ وكان ذلك ما هدفت إليه الطبيبة النفسية منذ البداية، فالفكرة في جوهرها ليست في الرد على العواطف الجامحة للناس، بل هي في التحرك معهم لإيجاد سبيل لتوجيههم في مسار نافع.

استفد من كلماتهم: ذكر الطبيب النفسي ميلتون إريكسون (راجع الفصل الثالث) الحالة الآتية التي قام بمعالجتها: جاءه رجل متزوج يطلب النصيحة؛ مع أنه كان يبدو واثقًا مما يفعله على أي حال. وكان ينحدر هو وزوجته من عائلتين شديدتي التدين، وكان السبب الغالب في زواجهما إرضاء أبويهما، وكان الزوج والزوجة شديدي التدين أيضًا؛ إلا أنهما قضيا شهر عسل مريعًا، فقد وجدا في المضاجعة أمرًا مربكًا للغاية، ولم يشعرا بأن أحدهما يحب الآخر، وانتهى الزوج إلى أنه لا تثريب على أي منهما، إلا أن عليهما الخلوص إلى (طلاق ودِّي). ووافقه إريكسون بلا تردد، واقترح عليه كيفية الوصول على نحو صحيح إلى هذا (الطلاق الودِّي)، وأشار عليه بأن يقوم بحجز غرفة في فندق ليحظى الزوجان بآخر ليلة (ودية) تجمعهما معًا قبل الفراق. كذلك كان عليهما تجرع آخر كأس (ودية) من الخمر، وتبادل آخر قبلة (ودية)، وما إلى ذلك. ومن الناحية

الفعلية، كانت هذه التوجيهات كفيلةً بإغواء الزوج لزوجته، وعلى نحو ما توقعه إريكسون، فقد اتبع الزوج إرشاداته، وحظي الزوجان بأمسية ممتعة معًا، وقررا سعيدين أن يستمرا في زواجهما.

لقد أحس إريكسون بأن الزوج لا يريد الطلاق فعلًا، وأن الزوجين شعرا بالإرباك بسبب شدة التدين في بيئتيهما، وكان الزوجان يخشيان في أعماقهما من رغباتهما الجسدية، فكانا يقاومان أي نوع من التغيير، واعتمد إريكسون على كلمات الزوج ورغبته في الطلاق، لكنه وجد طريقة لتحويل اتجاه تلك الطاقة بلطف إلى شيء مختلف كل الاختلاف [عما كان يريده الزوج]؛ فعندما تجيب على الناس بكلماتهم يكون لذلك تأثير المنوِّم. فكيف لهم ألا يتبعوا ما تقترحه عليهم بكلماتك، وهي بالضبط الكلمات التي قالوها هم؟!

استفد من صرامتهم: جاء ذات مرة ابنُ مرابٍ إلى المعلم (هاكوين) الأستاذ في طائفة «زِنّ Zen» [أو «تشان»] البوذية اليابانية، وعرض عليه المشكلة الآتية: لقد أراد من والده أن يلتزم بتعاليم البوذية، إلا أن أباه تظاهر بأنه مشغول جدًّا في إدارة حساباته، حتى إنه ليس لديه وقت لتلاوة ترنيمة واحدة، أو أداء صلاة واحدة. وكان هاكوين يعلم بأمر المرابي، فقد كان المرابي رجلًا شحيحًا ترسخ البخل فيه، وكان يستخدم ذلك العذر [بانشغاله بأعماله] ليبرر تنصُّلَه من الدين، الذي كان يعُدُّه مضيعة للوقت. ونصح هاكوين ابنَ المرابي بأن يخبر والده بأن المعلم سيأتيه بنفسه، وسيشتري منه كل صلاة وترنيمة يؤديها يوميًّا، فكانت تلك صفقة تجارية بكل معنى الكلمة.

وكان المرابي طبعًا سعيدًا جدًّا بهذه الصفقة؛ فكان بإمكانه بهذه الوسيلة إسكات ابنه، وكسب النقود. وفي كل يوم كان المرابي يقدم لهاكوين فاتورة صلواته، وكان هاكوين يدفع له ثمنها على نحو وافٍ، لكنه في اليوم السابع أخفق في المجيء إلى المعلم، وبدا أنه قد أخذته الترانيم الدينية، ونسي أن يحصي ما أدَّاه من صلوات، وبعد بضعة أيام اعترف لهاكوين بأنه قد أصبح مأخوذًا جدًّا بالترانيم، وشعر بأنه أصبح أحسن حالًا بكثير، ولم يعد يريد مالًا مقابل ما يرتِّله، وسرعان ما أصبح الرجل من المتبرعين الكرماء لمعبد هاكوين.

فعندما يكون الناس صارمين في معارضتهم لشيء ما فإن ذلك نابع من خوفهم العميق من التغيير والغموضِ الذي يمكن أن يرافقه، فلا بد أن يجري كل شيء وفقًا لشروطهم، ويشعروا بأنه تحت سيطرتهم، وتكون قد وقعت في أيديهم إذا حاولت أن تسدي لهم نصائحك لتشجعهم على التغيير؛ فتلك النصائح تمثل لهم مادةً للردِّ عليها، وتبرر لهم صرامتهم، فيصبحون أكثر عنادًا. فعليك أن تتوقف عن مناكفة هؤلاء، واستفد من الطبيعة الفعلية لسلوكهم الصارم، لتؤثر فيهم وتحدث تغييرًا لطيفًا يمكن أن يؤدي إلى شيء أكبر منه؛ ليستطيعوا بأنفسهم اكتشاف شيء جديد (على غرار الطاقة التي وجدها المرابي في الصلاة)، وليمضوا بأنفسهم في هذا الأمر إلى آفاق أبعد؛ وكل ذلك نتيجة ما صنعته بهم بمناورة الجودو.

وتذكر الآتي: لا يرغب الناس غالبًا في فعل ما يطلبه الآخرون منهم؛ لأنهم يريدون ببساطة فرض إرادتهم، فإذا وافقت من صميم قلبك على تمردهم، وأخبرتهم بأن يستمروا في القيام بما يفعلونه فإن الأمر يتحول إلى أنهم إذا فعلوا ما يفعلونه عادةً فهم يتبعون نصيحتك، وهو أمر يبغضونه، ومن المحتمل جدًّا أن يتمردوا من جديد فيفرضوا إرادتهم بالاتجاه المعاكس، وهو ما كنتَ تبغيه منذ البداية، وهذا هو جوهر علم النفس العكسي.

العقل المرن - الإستراتيجيات الذاتية

لا بد أن مما يحبطك مقاومة الناس أفكارك الجيدة بسبب عنادهم الجائر، لكنك لا تدرك غالبًا كيف أن المشكلة ذاتها -أي عنادك أن - تصيبك أنت، وتحدُّ من قدراتك الإبداعية.

لقد كنا صغارًا نتحلى بالمرونة بصورة لافتة، فكنا نستطيع التعلم بسرعة تفوق بكثير قدراتنا على التعلم ونحن كبار، ويمكننا أن نعزو هذه الطاقة غالبًا إلى شعورنا بالضعف وسرعة التأثر، فإحساسنا بدونيتنا [آنذاك]، بالمقارنة بالآخرين الأكبر منا، جعلنا نشعر بتحفز شديد للتعلم، وكنا أيضًا فضوليين بحقٍّ، ومتعطشين لاكتساب المعلومات الجديدة، وكنا منفتحين لتقبُّل تأثير الوالدين، والأقران، والمعلمين.

وفي عمر المراهقة، مر كثير منا بتجربة الوقوع تحت تأثير كتاب عظيم، أو كاتب عظيم، ففتنتنا الأفكار البديعة في ذلك الكتاب، وبما أننا كنا منفتحين جدًّا لتقبُّل التأثير، فإن قراءاتنا الأولى لهذه الأفكار المثيرة تغوص عميقًا في عقولنا، وتصبح جزءًا من عمليات التفكير عندنا، فتؤثر فينا عقودًا بعد استيعابنا إياها، وتغني هذه التأثيرات ثنايا عقولنا، والحق أن ذكاءنا يعتمد على قدرتنا على استيعاب الدروس والأفكار التي نجدها عند من هم أكبر منا سنًّا، وأكثر منا حكمة.

وعلى نحو ارتباط الجسم بالعمر، فإن العقل كذلك يرتبط بالعمر، ومثلما يحفز إحساسُنا بالضعف وسرعةِ التأثر الرغبةَ فينا للتعلم، فإن الإحساس بالتفوق الذي يتسلل إلينا يجعلنا شيئًا فشيئًا منغلقين في وجه الأفكار والتأثيرات الجديدة، ولعل بعض الناس يحاجج فيقول بأننا بتنا أكثر تشككًا في عالمنا الحديث، لكن الحق أن خطرًا أعظم من ذاك بكثير يأتينا مما يصيبنا من ازدياد انغلاق عقولنا ونحن نتقدم في العمر؛ ويبدو أنه يصيب ثقافتنا إجمالًا.

ولنحدد الحالة المثالية للعقل ليحتفظ فيها بمرونة الشباب إلى جانب القدرات المنطقية للكبار في السن؛ فهذا العقل [في هذه الحالة] يكون منفتحًا لتقبُّل تأثير الآخرين. وكما اعتمدت على إستراتيجيات قادَتْك إلى التخفيف من مقاومة الناس، فعليك أن تفعل الشيء ذاته مع نفسك، فتعمل على تخفيف أنماط صرامة عقلك.

وللوصول إلى هذه الحالة المثالية للعقل لا بد لك أولًا أن تتبنى المبدأ الأساسي في فلسفة سقراط؛ فقد كان من أوائل المعجبين بسقراط، شابٌّ اسمه (كريفون)، ونتيجة خيبة أمل كريفون من أن يُكبِر المزيد من أهل أثينا سقراط على نحو إكباره إياه، قام بزيارة عرَّافة معبد دلفي، وطرح عليها السؤال الآتي: «هل هناك من هو أحكم من سقراط في أثينا كلها؟» فأجابته الكاهنة: «لا».

وشعر كريفون بأنه محق في إعجابه بسقراط، وأسرع إلى أستاذه ليبلغه الخبر الطيب؛ إلا أن سقراط، الذي كان إنسانًا متواضعًا، لم يسرَّ مطلقًا بسماع ذلك، وقرر أن يثبت أن العرَّافة على خطأ؛ فزار أناسًا كثيرين، وكان كلٌّ منهم مرموقًا في مجاله - في السياسة، والفنون، والتجارة - وطرح عليهم أسئلة كثيرة، وعندما كانت الأسئلة

المطروحة عليهم تقع في مجال نطاق معرفتهم كانوا يبدون أذكياء جدًّا، لكنهم فيما سواها كانوا يسترسلون في الكلام عن جميع صنوف الموضوعات التي كان من الواضح أنهم لا يفقهون فيها شيئًا، وفي تلك الموضوعات [الخارجة عن نطاق تخصصهم] كانوا ببساطة يطلقون الأقوال السائرة [العامة بين الناس]، ولم يكونوا يمعنون التفكير في أي فكرة من تلك الأفكار.

وفي نهاية المطاف كان على سقراط أن يعترف أن العرَّافة كانت على حق فعلًا، فقد كان أحكمَ من الآخرين جميعًا؛ لأنه كان يدرك ما عنده من جهل، وكان سقراط مرة بعد أخرى يفحص أفكاره الخاصة، ويعيد فحصها، ليرى ما استقر فيها من جوانب القصور وعواطف الأطفال. وأصبح شعاره في الحياة: «حياة بلا فحص، لا تستحق العيش فيها». وقد تمثلت جاذبية سقراط التي جعلته يأسر قلوب شباب أثينا إلى أبعد الحدود، تمثلت في تفتُّح عقله الكبير، وكان سقراط في جوهره يتمثل الموقف الضعيف الهش سريع التأثر لطفل جاهل: فكان لا يبرح يطرح الأسئلة.

فعليك أن تفكر بهذه الطريقة: نحن نحب الاستهزاء بالخرافات، والأفكار غير المنطقية، التي اعتنقها أكثر الناس في القرن السابع عشر؛ فتخيل كيف سيستهزئ أهل القرن الخامس والعشرين بأفكارنا نحن. إن معرفتنا بهذا العالم محدودة، على الرغم من الإنجازات العلمية [الحديثة]، وأفكارنا تحددها التحيزات التي زرعها فينا آباؤنا، وزرعتها فينا ثقافتنا، وزرعتها الفترة الزمنية التي نعيشها، وتزداد هذه المعرفة قصورًا على قصور، بزيادة صرامة العقل؛ فشيء من التواضع في [تقدير] ما نعرفه، سيجعلنا أكثر حبًّا للاطلاع، وأكثر اهتمامًا بمجال واسع من الأفكار.

وعندما تنظر في الأفكار والآراء التي تحملها عليك أن ترى فيها دمًى، أو قطع ألعاب تجميعية، تلهو بها. فتحتفظ ببعضها، وتستبعد بعضها، وتبقى روحك مرنة مرحة.

وللغوص في الأمر إلى أعماق أكبر يمكنك أن تتبنى إستراتيجية كان نشرها فريدريك نيتشه؛ حيث قال: «إذا أردت فعلًا أن (تعرف) أمرًا جديدًا (سواء كان هذا الأمر: إنسانًا، أو حدثًا، أو كتابًا)، فعليك أن تحتفي به على أحسن وجه، وتمنحه ما أمكنك من حب، وتسارع إلى صرف نظرك عن أي شيء تجده غير ملائم، أو تجده منفِّرًا، أو زائفًا،

وتنفيه فعلًا من عقلك: وهكذا فإنك مثلًا تعطي كاتب الكتاب أطول مدة [أكثر عدد من الصفحات] ليبدأ كتابه، وكأنك تراقب سباقًا، وتأمل بعد ذلك متلهفًا أن يصل الكاتب إلى مرامه. ولتقوم بذلك عليك النفاذ إلى قلب ذلك الشيء الجديد، إلى الحد الذي يحرِّكه فعليًّا: وهذا هو بالضبط ما يعنيه أن تصبح تعرفه، فإذا مضيت إلى هذا المدى، فإنك تترك بعد ذلك المجال للمنطق ليضع تحفظاته؛ فتلك المبالغة في التقدير، أي ذلك الإيقاف المؤقت لقصف الانتقادات، لم يكن إلا (حيلة) لاستدراج روح ذلك الشيء».

وحتى في الكتابات التي لا تلائم أفكارك ستجد فيها غالبًا شيئًا صحيحًا فعلًا يمثل (روح الشيء)، وينبغي أن يصبح انفتاحك تجاه تأثيرها -بهذه الطريقة- جزءًا من سلوكياتك الذهنية، مما يمكنك من أن تفهم الأشياء بصورة أفضل، أو حتى تنتقدها بما يناسبها، لكنك في بعض الأحيان ستجد تلك (الروح) تحركك أيضًا، وتكسب لنفسها بعض التأثير فيك، فتغني بذلك عقلك أنت.

ويحسن بك من حين إلى آخر أن تضع جانبًا ما عندك من قواعد وقيود راسخة؛ فالأستاذ العظيم (باسوي)، المعلم في طائفة (زِن) البوذية اليابانية من القرن الرابع عشر نشر على باب معبده قائمة من 33 قاعدة، يتوجب على رهبان المعبد إطاعتها، وإلا فإنهم يطردون. وكثير من تلك القواعد كانت تتصل بالمسكرات التي كانت محرمة غاية التحريم؛ وفي إحدى الليالي، ولإرباك رهبانه الملتزمين بحرفية كلامه، ظهر عليهم يحدثهم وهو يترنح من الثمالة، ولم يعتذر عن الأمر [فيما بعد]، ولم يكرره، لكنَّ درسه كان واضحًا: فهذه القواعد ليست إلا خطوطًا إرشادية، ولإثبات حريتنا لا بد لنا أن نخرقها بين حين وآخر.

وفي الختام، عندما يتعلق الأمر باعتدادك بنفسك حاول أن تفصل بينك وبينه مسافة تهكمية [لترى فيه ما لا تتوقعه منه؛ بقَدَر]؛ فاجعل نفسك تدرك وجوده، وتدرك كيف يعمل داخلك. وتقبَّل حقيقة أنك لست حرًّا، ومستقلًّا، كما تحب أن تعتقد؛ فأنت تتكيف مع آراء الجماعة التي تنتمي إليها؛ وأنت تشتري ما تشتري من منتجات بسبب تأثيرها [أو تأثير الدعاية لها] في عقلك الباطن؛ ومن الممكن خداعك. وعليك أن تدرك أيضًا أنك لست إنسانًا صالحًا بالصورة المثالية التي يصورها لك اعتدادك بنفسك. فحالك كحال الآخرين غيرك، يمكن أن تكون شديد الانشغال بنفسك، وشديد الهوس بمخططاتك.

فإذا كان عندك هذا الإدراك، فلن تشعر بالحاجة إلى أن يعترف الآخرون بقدرك. وبدلًا من ذلك، ستعمل على أن تجعل نفسك مستقلًّا بحق، ومهتمًّا بسعادة الآخرين، لا أن تكون متعلقًا بأوهام غرورك واعتدادك بنفسك.

كان هناك شيء آسر للغاية في ممارسة التأثير، ولا نشاط آخر يشبهه، إنك تظهر روحك في صورة جميلة، وتدعها تستقر هناك لبرهة؛ إنك تسمع أفكارك يتردد صداها، لتسمعها وقد أضيفت إليها موسيقا العواطف والشباب؛ إنك تنقل مزاجك من حالة إلى أخرى، كأنه سائل رقيق، أو عطر غريب: فهناك متعة حقيقية في ذلك، وربما تكون أعظم المتع بعثًا للسرور في أنفسنا مما بقي لنا في عمر قصير جدًّا ومبتذل جدًّا؛ عمرٍ تجرفه الملذات الجسدية، وتسحقه الغايات الرديئة.

أوسكار وايلد، رواية (صورة دوريان غراي)

إحدى شركات

أحدث الإصدارات



Follow Us

obeikn reader

obeikanpub

كتبنا الصوتية

كتبنا الإلكترونية

لخدمات البيع والتوصيل

الفصل الثامن:

غيِّر ظروفك بتغيير موقفك

قانون إتلاف النفس

لكلٍّ منا طريقته الخاصة في النظر إلى العالم، وتفسير الأحداث، وتفسير تصرفات الناس من حوله؛ وذلك هو موقفه، وهو يحدد الكثير مما يحدث لنا في حياتنا، فإذا كان موقفنا موقفًا متخوفًا في صميمه فإننا نرى النواحي السلبية في كل ظرف نمر به؛ فنمنع أنفسنا من اغتنام الفرص، ونلقي باللوم على الآخرين فيما نرتكبه من أخطاء، ونخفق في التعلم من أخطائنا، وإذا خامرتنا مشاعر العداء أو الارتياب فإننا نجعل الآخرين يشعرون بهذه العواطف إذا حضرنا. إننا نتلف حياتنا المهنية، وعلاقاتنا الاجتماعية، إذ نصنع – دون وعينا – الظروف التي نخشاها أشد الخشية، إلا أن موقف الإنسان مطواع؛ فإذا جعلنا موقفنا ينحو إلى الإيجابية، والانفتاح، والتسامح مع الآخرين فبإمكاننا أن نحرك [في أنفسنا] قوة ضاغطة مختلفة؛ وبوسعنا التعلم من الشدائد، وخلق الفرص من العدم، واجتذاب الناس إلينا، ولا بد لنا من استكشاف حدود قوة إرادتنا، والمدى الذي تستطيع أن تمضي بنا إليه.

الحرية المطلقة

عندما كان (أنطون تشيخوف Anton Chekhov) طفلًا – الذي سيكون كاتبًا معروفًا (1860 – 1904) – كان يواجه صباح كل يوم شعورًا بالرهبة؛ فهل سيضربه والده في ذلك

اليوم، أم أنه سيفلت من الضرب؟! لقد كان والده (باﭬل إيغوروفيتش) يضربه بلا سابق إنذار، وبلا سبب واضح أحيانًا، ويضربه بقسوة مرات متعددة [في اليوم الواحد]؛ يضربه بالعصا، أو بالسوط، أو بظاهر يده. وما كان يزيده إرباكًا وتشويشًا أن والده لم يكن يضربه لحقد أو غضب ظاهر، وكان يقول لأنطون بأنه يفعل ذلك بدافع الحب، فإرادة الله أن يُضرَب الأولاد لغرس التواضع فيهم. وعلى هذا النحو نشأ أنطون تشيخوف؛ وانظر إلى ما صار إليه من تميز وفضل، وبعد تلقي أنطون الصغير ضرّبَ والده له كان يقبِّل يد والده، ويطلب منه الغفران، لكنه على الأقل لم يكن وحيدًا في هذا البلاء؛ فقد كان إخوته الأربعة وأخته يتلقون المعاملة نفسها.

ولم يكن الضرب الأمر الوحيد الذي يخشاه أنطون، فعند الظهيرة كان يسمع خطوات والده القادمة خارج منزلهم الخشبي المتداعي، فيرتعد خوفًا؛ ففي غالب الأحيان كان والده يعود إلى المنزل في ذلك الوقت ليطلب من الصغير أنطون أن يحل محله في دكان البقالة الذي يملكه، في بلدة تاغنروغ المنعزلة في روسيا، حيث كانت تعيش تلك العائلة، وكان البرد القارس في الدكان بردًا لا يطاق في معظم أيام السنة، وبينما كان أنطون يدير شؤون الدكان كان يحاول كتابة واجباته المدرسية؛ إلا أن أصابعه كانت لا تلبث أن تتخدر، ويتجمد الحبر في الدواة التي يضع فيها قلمه. وفي تلك الدكان التي يرثى لها، والتي تفوح منها رائحة اللحم الفاسد، كان عليه أن يسمع الدعابات القذرة التي يتبادلها الفلاحون الأوكرانيون الذين يعملون هناك، ويشاهد التصرفات البذيئة لأصناف السكارى؛ الذين يطوفون البلدة سعيًا وراء كؤوس الخمر، ووسط هذه الأجواء كان على أنطون أن يحرص على كل قرش يصله؛ وإلا فإنه سيتلقى المزيد من الضرب المبرح من والده، وكان كثيرًا ما يُترَك ساعات في تلك الدكان، بينما يثمل والده في مكان ما.

وكانت أمه تحاول التدخل، وكانت ذات روح لطيفة ورقيقة لا نظير لها في عين زوجها، وكانت تقول لزوجها بأن ولدها أنطون صغير جدًّا على العمل في الدكان، وأنه بحاجة إلى الوقت اللازم ليدرس دروسه، وجلوسُه في دكان تتجمد من البرد يخرب صحته؛ فيرد الأب صائحًا بأن أنطون كسول بطبيعته، ولن يصبح إنسانًا محترمًا إلا بالعمل الشاق.

ولم يكن هناك راحة من حضور الأب؛ ففي يوم الأحد [العطلة الأسبوعية] وهو اليوم الوحيد الذي تغلق فيه الدكان، كان الأب يوقظ أطفاله في الساعة الرابعة أو الخامسة

صباحًا، ليتدربوا على الغناء، للمشاركة مع جوقة الكنيسة؛ فقد كان هو مدير الجوقة، فإذا عادوا من الغناء في الكنيسة [ضحًى]، كان عليهم إعادة تلك الأغاني بطقوسها وحدهم، ثم العودة إلى الكنيسة في قُدَّاس وقت الظهر. وعندما ينتهي كل ذلك كانوا يبلغون مرحلة من التعب والإجهاد لا يستطيعون معها اللعب.

وفي الأوقات التي كان يحظى بها أنطون لنفسه كان يتجول في أنحاء البلدة، وكانت بلدته مكانًا كئيبًا على الناشئة إذ يكبرون فيه، فواجهات معظم منازلها كانت تتفسخ وتتفتت، وكأنها خرائب قديمة، ولم تكن الطرقات مرصوفة معبدة، فإذا ذابت الثلوج ترى الطين في كل مكان، وفيه حفر كبيرة يمكن أن يغرق فيها الأطفال حتى أعناقهم، ولم تكن في الشوارع أضواء للإنارة، وكان السجناء يكلفون بمهمة البحث عن الكلاب الضالة في الطرقات، وضربها حتى الموت، وكانت المقابر المحيطة بالبلدة هي المكان الوحيد الهادئ والآمن في البلدة، وكان أنطون يكثر التردد عليها.

وكان يتساءل في تجواله عن نفسه، وعن العالم؛ فهل كان حقًّا بلا قيمة؛ لدرجة أنه يستحق تلقي الضرب يوميًّا من والده؟! لعل الأمر كذلك؛ لكن والده كان مثالًا حيًّا للتناقض؛ فقد كان كسولًا، سكِّيرًا، وغير أمينٍ مطلقًا مع زبائنه، ومع ذلك كان يمتلئ بالحماسة الدينية، وكان أهالي تاغنروغ على القدر نفسه من السخف والنفاق؛ فكان أنطون يراقبهم في المقبرة، وهم يحاولون التظاهر بالتقى والورع في موكب الجنازة، ثم يهرعون إلى التهامس، بعضهم إلى بعض، بالحلويات اللذيذة التي سيتناولونها لاحقًا في منزل أرملة الميت، وكأن ذلك هو ما جعلهم يحضرون الجنازة.

وكان ملاذه الوحيد في مواجهة الأسى والسأم هو شعوره المستمر بأن عليه أن يهزأ بكل ذلك؛ فأصبح مهرج العائلة، يقلد شخصيات الناس في البلدة، ويخترع قصصًا عن حياتهم الخاصة، وكان أحيانًا في دعاباته يتحول إلى العدوانية؛ فكان يصنع مقالب فظة بأطفال الجيران، وإذا أرسلته أمه للتبضع من السوق، فغالبًا ما يضايق بطة حية أو دجاجة حية فيحملها إلى المنزل في صُرَّة. وأخذ أنطون يتحول إلى صبي شقي، وكسول للغاية.

وفي سنة 1875، تغير كل شيء في أسرة تشيخوف. فأخواه الكبيران، ألكسندر ونيقولاي، ضاقا ذرعًا بالأب، فقررا الانتقال معًا إلى مدينة موسكو؛ وأراد ألكسندر

الحصول على شهادة جامعية، وأراد نيقولاي أن يصبح فنانًا [رسامًا]. وأثار هذا التحدي لسلطة الأب حنق أبيهم، إلا أنه لم يكن بوسعه منعهما، وفي الوقت نفسه تقريبًا كان على الأب أخيرًا أن يواجه سوء إدارته الذريع في دكان البقالة؛ فقد تراكمت عليه الديون على مر السنين، وآن أوان استحقاقها، ونتيجة إفلاسه، وما غلب على ظنه من أنه سيصفد في سجن الغارِمين، تسلل خلسة من البلدة في إحدى الليالي دون أن يخبر زوجته، وفر إلى موسكو، عازمًا على العيش مع ولديه هناك.

وأُجبِرت الأم على بيع ممتلكات العائلة للوفاء بديونها، وقد عرض مستأجر يعيش معهم، مساعدة الأم في الدعاوى التي تواجهها مع الدائنين، لكنها صعقت إذ استخدم علاقاته مع سلك القضاء ليسلب المنزل من عائلة تشيخوف. وأُجبرت الأم على مغادرة منزلها مع أطفالها إلى موسكو، وهي في أسوأ حال من الفقر المدقع. لكن تشيخوف بقي في البلدة، لينهي دراسته فيها، وينال شهادة المدرسة الثانوية، وكلفته أمه ببيع ما تبقى من ممتلكات العائلة، وإرسال النقود إلى موسكو بأسرع ما يمكنه. وأعطى المستأجرُ السابق الذي أصبح الآن صاحب المنزل، أعطى أنطون زاوية في إحدى غرف المنزل ليعيش فيها. وهكذا تُرِك أنطون يعتمد على نفسه في تلك البلدة؛ وهو في سن السادسة عشرة، ولا مال له، ولا عائلة تعتني به.

ولم يُترك أنطون وحيدًا هكذا من قبل، فقد كانت عائلته تملأ عليه حياته؛ في السراء والضراء، وبدا الأمر صعبًا عليه للغاية، فليس هناك على الإطلاق من يلتفت إليه طلبًا للمساعدة، وألقى أنطون اللائمة على والده في هذا المصير البائس الذي وصل إليه، وفي احتباسه في بلدة تاغنروغ، فيمضي عليه يوم وهو يحس بالغضب والمرارة، ويمضي عليه آخر وهو يحس بالإحباط والكآبة، لكنه سرعان ما أدرك أنه لا وقت عنده لهذه العواطف؛ فقد كان بلا مال، ولا مورد يعتاش منه، ومع ذلك فإن عليه أن يتدبر أمره بطريقة أو بأخرى؛ فوظف نفسه معلمًا خصوصيًّا عند عدد من العائلات؛ قدر ما وسعه ذلك؛ فإذا خرجت تلك العائلات في إجازة لها فإنه غالبًا يبقى جائعًا أيامًا [حتى يعودوا]، وكانت سترته الوحيدة التي يلبسها سترةً رثة بالية؛ ولم يكن لديه حذاء مطاطي [جُرموق] يقي به قدميه المطر الشديد، فكان يشعر بالخجل إذا دخل منازل الناس، وهو يرتعش من البرد، وقدماه مبللتان تمامًا، لكنه على الأقل بات يستطيع الآن أن يعيل نفسه.

وقرر أن يصبح طبيبًا، فقد كانت لديه ميول علمية، ورأى أن الأطباء يكسبون قدرًا جيدًا من المال لمعيشتهم، لكن كان عليه أن يدرس بجد أكبر للدخول في كلية الطب، ومع تردده على مكتبة البلدة -وهو المكان الوحيد الذي كان يستطيع أن يدرس فيه بأمان وهدوء- بدأ أيضًا يستعرض الأقسام الأدبية والفلسفية في المكتبة، وما لبث أن شعر بأن عقله يحلق إلى ما هو أبعد من بلدته بكثير، وبوجود الكتب من حوله لم يعد يشعر كثيرًا بأنه حبيس هذه البلدة، وفي الليل، كان يعود إلى زاويته ليكتب القصص وينام، ولم يكن عنده شيء من الخصوصية، إلا أنه كان يحافظ على زاويته نظيفة ومرتَّبة؛ ليست فيها الفوضى التي كانت معتادة في منزل آل تشيخوف.

وبدأ [عقله] أخيرًا يستقر، فأمسى تأتيه أفكار وعواطف جديدة، ولم يعد العمل شيئًا يرهبه؛ بل أحب انشغال ذهنه في دراسته، وجعله تعليم الدروس الخصوصية يشعر بالفخر والاحترام لنفسه؛ فقد بات بمقدوره أن يعتني بنفسه، وكانت الرسائل تصله من عائلته؛ فألكسندر طار صوابه تذمرًا من والده الذي جعل حياتهم جميعًا تعيسة مرة أخرى؛ وميخائيل -أصغر الأولاد- يشعر بأنه مكتئب ولا قيمة له؛ فردَّ أنطون على أخيه ألكسندر برسالة قال له فيها: توقف عن الانشغال بوالدنا، وابدأ بالاهتمام بشأنك. وكتب إلى ميخائيل يقول: «لماذا تدعو نفسك [في رسالتك] بأنك (أخوك الأصغر عديم القيمة وعديم الأهمية)؟ هل تعلم أين عليك أن تعترف بضعفك وعجزك؟ ربما يكون ذلك أمام الله ... لكنه لا يكون أمام الناس. فبين الناس: عليك أن تعرف أنك إنسان ذو قيمة». وحتى أنطون نفسه، فاجأته هذه النبرة الجديدة التي كتب بها رسائله.

وفي أحد الأيام، وبعد أن مرت عليه بضعة أشهر متروكًا وحده، كان يتجول في طرقات البلدة، وشعر فجأة بدموعه تنهمر، بسبب إحساس كبير غلبه من التشاعر والحب لأبويه؛ فمن أين جاءه ذلك الإحساس؟! إذ لم يسبق له أن شعر به من قبل. وفي الأيام التي سبقت تلك اللحظة، كان يفكر طويلًا وبشدة في والده؛ فهل هو حقًّا المُلام في كل المشكلات التي حصلت؟! وكان والد والده بافل، واسمه إيغور ميخائيلوفيتش، كان وُلِد قِنًّا، وكانت القِنَانة صورة من صور العبودية بعقود مديدة [أو عقود بالسُّخْرة]؛ فكانت عائلة تشيخوف من الأقنان أجيالًا متعددة، وقد استطاع إيغور في نهاية المطاف أن يشتري حرية عائلته، ووضع أبناءه الثلاثة [يعملون] في ثلاثة مجالات، وكان بافل تاجر

العائلة؛ إلا أن بافل لم ينجح في عمله، فقد كان صاحب فطرة فنية، وكان من الممكن أن يكون رسامًا موهوبًا، أو موسيقيًّا بارعًا، وكان يشعر بالمرارة لما صار إليه؛ فقد كان لديه دكان بقالة وستة أولاد، وعلى الرغم من أن بافل لم يعد قنًّا فقد استمر بالانحناء لكل مسؤول محلي، أو صاحب أرض، وتقبيل يده، فقد بقي في صميمه قنًّا.

وكان بوسع أنطون أن يرى أنه وإخوته يقعون في المشكلات نفسها؛ المرارة، والشعور الخفي بانعدام القيمة، والرغبة في إخراج غضبهم على الآخرين. والآن، وبعد أن أصبح أنطون وحيدًا، ويعتني بنفسه، بات يتوق إلى أن يصبح حرًّا بالمعنى الحقيقي للكلمة، فأراد أن يتحرر من الماضي، ويتحرر من والده، والآن، وهو يسير في طرقات بلدته جاءه الجواب على رغبته بهذه العواطف الجديدة والمفاجئة، فإذا فهم والدَه فبإمكانه أن يقبل به، أو حتى يحبه؛ فلم يكن والده طاغية مستبدًّا؛ بل كان أقرب إلى عجوز عاجز، فبشيء من المسافة تفصله عنه، كان يمكنه الشعور تجاهه بالحُنُوِّ، وغفران ضربه إياه، فلن يغرق في المشاعر السلبية التي يثيرها فيه والده. وبوسعه أخيرًا أن يُكبِر أيضًا أمه الرؤوم، ولا يلومها على شدة ضعفها، وبعد أن أفرغ عقله من أفكار الحقد والقلق من أيام طفولته الضائعة؛ بدا وكأن حِملًا ثقيلًا قد أزيح عن كاهله.

وأقسم لنفسه ألا ينحني ويعتذر للناس بعد الآن؛ ولا يعود إلى التشكي ولوم الآخرين؛ ولا يعيش حياة مضطربة بعد اليوم؛ ولا يضيع وقته؛ فقد كان الحل لكل ما مر به هو العمل والحب، ثم العمل والحب، وكان عليه أن ينشر هذه الرسالة في عائلته، وينقذهم مما هم فيه، وكان عليه أن يشاطرها مع سائر العالمِين، بما يكتبه من قصص ومسرحيات.

وانتقل أنطون أخيرًا إلى موسكو سنة 1879 ليكون مع عائلته، ويلتحق بكلية الطب، لكن ما رآه هناك أصابه باليأس والقنوط، فعائلة تشيخوف، وبعض المستأجرين المقيمين معها كانوا جميعًا محشورين في غرفة واحدة في قبو مبنًى سكني وسط حي البغاء، وكانت التهوية في الغرفة ضعيفة، ويكاد لا يدخلها النور، والأسوأ من ذلك كله هو معنويات ساكني الغرفة؛ فأمه سحقتها مخاوفها المستمرة من قلة المال، وسكناها في جوف الأرض، أما أبوه فازداد تعاطيه المسكرات، وكانت لديه بعض الأعمال الغريبة؛ وهي أقل بكثير من أن يكون صاحب عمل حقيقي، وكان مستمرًّا في ضرب أولاده.

ولم يعد إخوته الصغار في المدرسة (فليس بوسع العائلة تحمل تكاليفها)؛ فكانوا يشعرون بأنهم عديمو النفع تمامًا، وكان ميخائيل على وجه الخصوص، أكثر اكتئابًا من أي وقت مضى، وحصل ألكسندر على عمل، كاتبًا في إحدى المجلات، إلا أنه شعر بأنه يستحق ما هو أفضل من ذلك، وبدأ يكثر من معاقرة الخمور، وكان يلوم والده على مشكلاته؛ لأنه تبعه إلى موسكو، ويلاحقه في كل خطوة يخطوها. أما نيقولاي، الفنان، فكان ينام حتى وقت متأخر [من النهار]، ويعمل لِمَامًا، ويمضي معظم وقته في حانة قريبة، لقد كانت العائلة بأسرها تنحدر إلى الهاوية بسرعة خطيرة، وكان جيرانهم الذين يعيشون في ذلك المبنى [وفي تلك الغرفة]، يزيدون الأمور سوءًا على سوء.

وانتقل الأب وألكسندر مؤخرًا من تلك الغرفة [إلى مكان آخر]، لكن أنطون قرر أن عليه أن يفعل نقيض ذلك، فانتقل للعيش في تلك الغرفة المزدحمة؛ ليكون المحفِّز على التغيير، ولن يلقي العظات على الآخرين، ولن يوجه الانتقادات إليهم؛ بل سيكون لهم مثالًا يحتذى؛ فالمهم هو إبقاء العائلة مجتمعة، ورفع معنويات أفرادها؛ فبالنسبة لأمه وأخته المغلوبتين على أمريهما قرر أن يقوم بالأعمال المنزلية. وعندما رآه إخوته يقوم بأعمال التنظيف وكي الثياب، وافقوا على مشاركته في القيام بهذه الواجبات. وكان يقتصد في النفقات، ويدخر المال من منحته الدراسية في كلية الطب، وحصل على مال أيضًا من والده، ومن ألكسندر. واستطاع بما تجمع عنده من مال أن يعيد إخوته الصغار ميخائيل وإيفان وماريا إلى المدرسة، ونجح في العثور على عمل جيد لوالده، وباستخدام المال الذي يقدمه له والده -بالإضافة إلى مدخراته الخاصة- استطاع أن ينتقل بالعائلة كلها إلى شقة كبيرة ذات إطلالة جميلة.

وعمل أنطون على تحسين جوانب الحياة كلها عند عائلته، فجعل إخوته يقرؤون كتبًا اختارها لهم، وكانوا يناقشون حتى ساعة متأخرة من الليل آخر الاكتشافات العلمية، والأسئلة الفلسفية، وتعززت قوة الرابطة بينهم شيئًا فشيئًا، وأخذوا ينادونه باسم: (بابا أنطوشا)، أي: (مدير العائلة)، واختفت إلى حدٍّ كبير مواقف التشكي، ورثاء النفس، التي كان رآها في البداية. وبات أخواه الصغيران يتحدثان بحماسة عن مهنتيهما في المستقبل.

وكان أعظم مشاريع أنطون هو إصلاح أمر ألكسندر الذي رأى فيه أكثَرَ أفرادِ العائلة موهبةً، إلا أنه أكثرهم اضطرابًا؛ فعندما يعود ألكسندر إلى المنزل وهو سكران يترنح من

الثمالة يشرع في سب أمه وأخته، ويهدد بسحق وجه أنطون، وأصبحت العائلة مستسلمة لهذه الشتائم، إلا أن أنطون لم يتسامح معها، فقال لألكسندر في أحد الأيام [بعد ليلة من السباب والشتائم] بأنه إذا عاد وصاح في وجه أي فرد من العائلة فسيمنعه من دخول المنزل، ويتبرأ من أُخُوَّته له، وأخبره بأن عليه أن يعامل أمه وأخته باحترام، ولا يلوم والده على تحوله هو إلى معاقرة الخمور وملاحقة النساء، وبأن عليه أن يتحلى بشيء من الكرامة والوقار، فيلبس ملابس جيدة، ويعتني بنفسه. وذلك هو القانون الجديد في العائلة.

واعتذر ألكسندر عما بدر منه، وتحسن سلوكه؛ لكن المعارك معه استمرت، واقتضى ذلك من أنطون الصبر والحب؛ فقد كانت نزعة تدمير النفس قد ترسخت عميقًا في عائلة تشيخوف؛ فأودت بنيقولاي إلى الوفاة مبكرًا بسبب إفراطه في معاقرة المسكرات، ولولا الانتباه المستمر الذي أولاه أنطون لألكسندر للقي ألكسندر المصير نفسه بكل بساطة، فمنعه أنطون من شرب الخمر بالتدريج، وساعده في عمله الصحفي، واستقر الأمر في نهاية المطاف بأن عاش ألكسندر حياة هادئة مريحة.

وفي أحد أيام سنة 1884، أخذ أنطون يبصق دمًا، وكان من الواضح ظهور العوارض المبكرة لمرض السل عليه، ورفض أن يفحصه طبيب زميل له، فقد فضَّل ألا يعلم بحقيقة مرضه، وأن يستمر في الكتابة، وممارسة مهنة الطب، دون أن يقلق بشأن المستقبل. لكن مع ازدياد شهرته الذي تحقق بمسرحياته وقصصه القصيرة، بدأ يواجه نوعًا جديدًا من الانزعاج؛ إنه الحسد والانتقادات التافهة من زملائه من الكتَّاب، فقد قاموا بتشكيل زمر سياسية مختلفة، دأب كل منها على مهاجمة الأخرى، ومهاجمة أنطون نفسه الذي رفض أن يضع نفسه في صف أي قضية ثورية، وكل ذلك جعل أنطون يبتعد عن عالم الأدب أكثر فأكثر، فالمزاج العالي الذي صنعه لنفسه بعناية شديدة في بلدته القديمة، كان يتبدد، وأصابه الاكتئاب، وأخذ يفكر في ترك الكتابة تمامًا.

وقرب نهاية سنة 1889 فكر في طريقة يحرر بها نفسه من اكتئابه الذي أخذ يطغى عليه؛ فمنذ الأيام التي عاشها في تاغنروغ، كان يفتنه الفقراء والبؤساء في المجتمع، وكان يحب أن يكتب عن اللصوص والمحتالين، ويدخل إلى عقولهم، وكان بسطاء المجتمع الروسي يقبعون في السجون، يعيشون في ظروف شنيعة، وكان أسوؤها سمعةً في روسيا سجنًا يقع في جزيرة سَخَالين قرب شمالي اليابان، وكان في السجن خمسة معسكرات

عقابية، يعتقل فيها مئات الألوف من السجناء وعائلاتهم، لقد كان ذلك السجن أشبه بدولة خفية، فلم يكن أحد في روسيا يعلم أي شيء عما يحدث فعلًا على أرض تلك الجزيرة. وقد يكون في ذلك حل لتعاسته الحالية، فبإمكانه القيام برحلة شاقة عبر سيبيريا للوصول إلى تلك الجزيرة، ويجري مقابلات هناك مع عتاة المجرمين، ليكتب كتابًا يفصل فيه الظروف القائمة في ذلك المعتقل، فبعيدًا عن عالم الأدب الزائف، يمكنه الاتصال بشيء حقيقي فعلًا، يعيد إيقاد مزاج الأريحية السمحة في نفسه؛ الذي كان صنعه في بلدته القديمة.

وحاول أصدقاؤه وعائلته ثنيه عن الأمر، فصحَّتُه أخذت تسوء؛ وفي هذه الرحلة مقتله. لكنهم كلما ازدادوا في محاولة ثنيه عما أزمعه ازداد يقينًا بأنها الطريقة الوحيدة التي ينقذ بها نفسه.

وبعد رحلة دامت ثلاثة أشهر وصل أخيرًا إلى جزيرة سخالين، في شهر تموز/ يوليو سنة 1890 وسارع إلى غمس نفسه في هذا العالم الجديد؛ فعمل على إجراء مقابلات مع كل سجين يمكنه إجراء مقابلة معه، بمن فيهم أعظم المجرمين جناية، وتقصى كل جانب من جوانب حياتهم، وشهد أبشع عمليات التعذيب للسجناء، وتبع آخرين ليراهم يعملون في مناجم الجزيرة وهم مقيدون بالعربات اليدوية، وكان على السجناء الذين ينهون تنفيذ الأحكام الصادرة بحقهم أن يبقوا غالبًا في الجزيرة في معسكرات العمل؛ لذلك كانت سخالين تكتظ بالزوجات اللاتي تنتظرن أزواجهن في تلك المعسكرات، وكانت أولئك النساء وبناتهن يلجأن إلى الدعارة لكسب أقواتهن. لقد كان كل شيء مصمَّمًا للحطِّ من معنويات الناس، واستنزاف كل قطرة من كرامتهم، وذكَّره ذلك بما سبق أن جرى في عائلته، لكن [الأمر هنا كان] على مستوًى أكبر بكثير.

لقد كان ذلك بلا شك أدنى دركات الجحيم التي استطاع زيارتها، وقد أثرت فيه أبلغ تأثير، وتاق إلى العودة إلى موسكو ليكتب عما رآه، وكان إحساسه بالتوازن قد عاد إليه، وحرر نفسه أخيرًا من الهموم والأفكار التافهة التي كانت تثقل كاهله، فبات في وسعه الخروج من نفسه، والشعور بمشاعر القوة من جديد. وقد لفت الكتاب الذي ألَّفه بعنوان (جزيرة سخالين Sakhalin Island) لفت انتباه العامة، وأدى إلى إصلاحات جذرية في ظروف المعيشة على تلك الجزيرة.

وتدهورت صحته في سنة 1897، وبدأ يسعل دمًا دائمًا تقريبًا، ولم يعد بإمكانه إخفاء مرضه بالسل عن العالم بأسره، ونصحه الطبيب الذي كان يعالجه بالاستقالة من عمله [في الطب]، ومغادرة موسكو إلى الأبد؛ فقد كان بحاجة إلى الراحة، ولعله إذا عاش في مصحة أن يمد في عمره بضع سنوات، إلا أن أنطون لم يأخذ بنصيحة الطبيب، وعاش حياته وكأن شيئًا لم يتغير فيها.

وأخذت جماعة تؤمن به [تعلي مقامه وتُكبِره غاية الإكبار] تتشكل من حوله، وكانت تتكون من الفنانين الشباب، والمعجبين الهائمين بمسرحياته؛ ورأى جميعهم فيه أشهر كتاب روسيا، وكانوا يأتون لزيارته بأعداد كبيرة، وعلى الرغم من أن اعتلاله كان واضحًا، إلا أنه كان يشعُّ بالسكينة التي تذهل كل من زاره، فمن أين أتته هذه السكينة؟ وهل ولد وهي تسكُنُ فؤادَه؟! وكان يبدو مستغرقًا تمامًا في أخبارهم ومشاكلهم، ولم يسمعه أحد يتحدث عن مرضه مطلقًا.

وفي شتاء سنة 1904، ومع ازدياد سوء حالته الصحية، أراد فجأة أن يقوم بجولة في الريف بزلاجة جليدية مكشوفة [يقودها حصان]، فقد كان سماع صوت أجراس الزلاجة، واستنشاق الهواء البارد من أعظم متعه في الحياة، وأراد أن يشعر بهذه المتعة مرة أخرى [قبل أن يموت]. وكانت تلك المتعة ترفع معنوياته عاليًا إلى درجة أنه لم يأبه بأي عواقب تنجم عنها، وكانت عاقبة ذلك أليمة؛ فقد توفي بعد ذلك ببضعة أشهر.

التفسير: في اللحظة التي تركت فيها الأم ابنها أنطون وحيدًا في تاغنروغ شعر هذا الشاب الصغير بأنه حبيس محاصر، وكأنه قد قذف به إلى السجن، وأجبر على العمل قدر استطاعته؛ فضلًا عن دراسته، وبات عالقًا في هذه البلدة المعزولة المملة إلى أقصى الحدود، ودون أن تكون حوله مجموعة تعيله وتسانده؛ ليعيش في زاوية غرفة صغيرة. وفي اللحظات القليلة التي يختلي فيها بنفسه لم تنخر رأسه أفكار الشعور بالمرارة بسبب المصيرِ الذي آل إليه، والطفولةِ التي عاشها، إلا أنه بمرور الأيام، وأسبوعًا بعد آخر لاحظ شيئًا شديد الغرابة؛ فقد أحب فعلًا عمله في الدروس الخصوصية، مع أن أجره كان بخسًا، وكان دائمًا يطوف في [منازل] البلدة، لقد دأب أبوه على إخباره بأنه كسول، حتى أصبح يظن أنه [فعلًا] كسول، لكنه الآن لم يعد متيقنًا من ذلك، وكان كل يوم يقبل عليه يمثل تحديًا له، ليجد المزيد من العمل، ويجد لنفسه ما يقتات به. وكان ينجح في

ذلك. فلم يكن كأنه دودة بائسة لا تتحرك إلا بالضرب، أضف إلى ذلك أن العمل كان طريقتَه للخروجِ من نفسه، وإغراقِ ذهنه بمشكلات طلابه.

وأخذته الكتب التي قرأها إلى عالم بعيدٍ جدًّا عن بلدته، وملأت عقله بأفكار شيقة، بقيت راسخة فيه بقية أيامه، ولم تكن بلدته سيئة للغاية؛ فكل متجر فيها، وكل منزل، كان فيه شخصيات غريبة؛ فكانت تمدُّه بمادة غنية وافرة لقصصه التي يكتبها، وكذلك زاوية الغرفة التي كان يعيش فيها؛ فتلك كانت مملكته، وابتعد عن شعوره بالحبس، وأخذ يشعر بالتحرر. فما الذي تغير فعليًّا؟!

حتمًا لم تتغير ظروفه، ولم تتغير بلدته، ولم تتغير زاويته في الغرفة الصغيرة، لكن ما تغير هو موقفه، فذلك ما جعله منفتحًا للتجارب الجديدة في الحياة، ومنفتحًا لاحتمالاتها، وعندما شعر بذلك، أراد المضي بذلك الإحساس إلى آفاق أبعد، وكانت أعظم عقبة باقية أمام هذا الإحساس بالحرية هي والده؛ فمهما حاول كان يبدو أنه لن يتخلص من مشاعره العميقة بالمرارة [تجاه والده]، لقد كان الأمر وكأنه يحس بضرب والده، ويسمع تقريعه الحاد الذي لا ينتهي.

وفي محاولة أخيرة منه حاول أن يقوم بتحليل شخصية والده، وكأنه شخصية من شخصيات قصصه، وأدى به ذلك إلى التفكير في والد والده، وفي كل الأجيال التي مرت بها عائلة تشيخوف، وعندما نظر في طبيعة والده المتقلبة وتصوراته الطائشة استطاع أن يفهم كيف أن أباه كان يشعر حتمًا بأنه حبيس ظروفه، واستطاع أن يفهم السبب في تحوله إلى معاقرة الخمر والاستبداد بعائلته، لقد كان أبوه عاجزًا، كان ضحية أكثر منه ظالمًا، وهذا الفهم لأبيه مهد الطريق لاندفاعه المفاجئ نحو الحب بلا شروط أو قيود الذي شعر به ذات يوم تجاه والديه، لقد بات يشعُّ بهذه العاطفة، فقد شعر أخيرًا بالتحرر الكامل من مشاعر الاستياء والغضب، وابتعدت عنه أخيرًا المشاعر السلبية من الماضي، وبات بإمكان عقله الآن أن يكون منفتحًا تمامًا، وكان هذا الإحساس مبهجًا للغاية لدرجة أنه كان عليه أن يشاطره مع إخوته، ليحررهم [من المشاعر السلبية] على نحو ما تحرر هو.

وكان ما أوصل أنطون إلى هذه المرحلة هو الأزمة التي واجهها؛ إذ تُرِك وحيدًا في تلك السن الصغيرة، وقد مر بأزمة أخرى مشابهة بعد نحو ثلاثين سنة من ذلك، عندما

أصابه الاكتئاب بسبب تفاهة زملائه من الكتَّاب، وكان الحل الذي ارتآه، هو أن يعيد صنع ما حصل معه في بلدته القديمة، لكن بطريقة عكسية؛ فسيكون هو من يهجر الآخرين، ويجبر نفسه على أن يكون وحيدًا وضعيفًا، وبهذه الطريقة يمكنه أن يعيد تجربة الحرية والتشاعر التي كان شعر بها في تاغنروغ، وكانت أزمته الأخيرة: الموت المبكر بسبب السل، فأبعد عن نفسه الخوف من الموت، وأبعد مشاعر المرارة التي تصيب المرء إذا علم بأن أيام حياته أمست قصيرة، واستمر يعيش بكامل طاقته، وهذه الحرية النهائية والمطلقة أكسبته تألقًا كان يشعر به معظم من يلتقيه في تلك المرحلة.

الاستنتاج: تعد قصة أنطون تشيخوف نموذجًا لما نواجهه جميعًا في حياتنا؛ فنحن نحمل معنا صدمات وآلامًا علقت بنا في طفولتنا المبكرة، وفي حياتنا الاجتماعية، وكلما تقدمنا في العمر نقوم بمراكمة ما يواجهنا من إحباط وإهانة، كذلك يلاحقنا غالبًا إحساس بانعدام القيمة، وبأننا لا نستحق فعلًا الأشياء الجيدة في هذه الحياة، وجميعنا لدينا لحظات يغمرنا فيها شك كبير بأنفسنا، ويمكن أن تودي بنا هذه العواطف إلى أفكار وسواسية تسيطر على عقولنا، فتجعلنا نجتزئ تجربتنا [فنقلصها ونفرط بها] كي نتجاوز قلقنا وإحباطنا، إنها تجعلنا نتحول إلى معاقرة المسكرات، أو إدمان أي عادة أخرى، لتخفيف الألم، ودون إدراك منا ترانا نتخذ موقفًا سلبيًّا متخوفًا من الحياة، ويغدو ذلك سجنًا نفرضه على أنفسنا، لكن الأمر يجب ألا يمضي على هذا النحو؛ فالحرية التي وجدها أنطون تشيخوف أتته من اختياره، إنها طريقة أخرى نظر بها إلى العالم: لقد غيَّر موقفه، وفي مقدورنا اتباع السبيل ذاته.

وتأتينا هذه الحرية أساسًا من تبنينا روح الأريحية السمحة تجاه الآخرين وتجاه أنفسنا، فإذا قبلنا بالآخرين، بأن نفهمهم، أو حتى نحبهم إذا أمكننا ذلك بسبب طبيعتهم البشرية؛ فبوسعنا تحرير عقولنا من العواطف الوسواسية والتافهة ضيقة الأفق؛ فبإمكاننا التوقف عن الاستجابة لكل ما يفعله الناس أو يقولونه، وبإمكاننا أن نحتفظ لأنفسنا بمسافة معينة تفصلنا عن أخذ كل شيء على محمل شخصي، وبذلك نخلي مساحتنا الذهنية لنتابع شؤونًا أكثر أهمية، فعندما نشعر بالأريحية تجاه الآخرين فإنهم يشعرون بالانجذاب إلينا، ويرغبون في مضاهاة أريحيتنا، وعندما نشعر بالأريحية تجاه أنفسنا لا نعود نشعر بالحاجة إلى [إظهار] الانحناء والخضوع لتصوير تواضع زائف

فينا، في الوقت الذي نكون فيه في بواطننا مستائين من عدم نجاحنا في الحياة [مقابل نجاح من ننحني له]، فعن طريق العمل وعن طريق حصولنا بأنفسنا على ما نحتاجه، دون الاتكال على الآخرين، يمكننا أن نقف شامخين، وندرك قدراتنا البشرية الكامنة؛ ففي استطاعتنا التوقف عن استنساخ العواطف السلبية حولنا، وإذا شعرنا بطاقة البهجة في موقفنا الجديد، فسنرغب في المضي فيه قدر ما نستطيع.

وبعد مرور سنوات [من خروج أنطون من بلدته] وفي رسالة من أنطون إلى صديق له حاول أن يلخص له فيها تجربته في بلدة تاغنروغ، مشيرًا إلى نفسه بضمير الغائب: «اكتب كيف أخرج هذا الشاب الصغيرُ العبدَ من نفسه شيئًا فشيئًا؛ وكيف استيقظ في صباح يوم جميل، ليجد أن الدم الذي يجري في عروقه لم يعد دم عبد؛ بل هو دم كائن بشري حقيقي».

أعظم اكتشاف اكتشفه هذا الجيل: هو حقيقة أن الكائنات البشرية بإمكانها تغيير حياتها، بتغيير مواقفها الذهنية.

ويليام جيمس William James

مفاتيح للطبيعة البشرية

نحب نحن البشر، أن نتصور أننا نملك معرفة موضوعية بهذا العالم، ومن المسلَّمات عندنا أن ما نلاحظه يوميًّا هو الواقع، وهذا الواقع هو نفسه تقريبًا عند كل الناس، إلا أن ذلك وهْم؛ فليس هناك من اثنين يريان هذا العالم أو يعيشان فيه بالطريقة نفسها، وما نلاحظه ونراه إنما هو نسختنا الشخصية من الواقع، واقع أنشأناه بأنفسنا، ويعدُّ إدراكنا هذا الأمر خطوةً في غاية الأهمية في فهمنا الطبيعة البشرية.

ولنفترض حدوث القصة الآتية: يضطر شاب أمريكي أن يدرس سنة في باريس، لكنه إلى حدٍّ ما هيَّاب جبان، وشديد الحرص والحذر، ويميل إلى مشاعر الاكتئاب، وضعيف الاعتزاز بالنفس؛ إلا أنه متحمس للغاية لفرصته هذه [للدراسة في باريس]، وعندما وصل إلى باريس وجد أن من الصعب عليه تحدث لغة أهل البلد، وكانت الأخطاء التي يرتكبها [في اللغة الفرنسية]، والسخرية الخفيفة التي يلقاها من أهل باريس، تزيدان في صعوبة

التعلم عليه، ووجد أن الناس هناك غير ودودين إطلاقًا، أما الأحوال الجوية فكانت كئيبة كالحة، وأما الطعام فهو دسم جدًّا، وحتى (كاتدرائية نوتردام) بدت تخيب آماله؛ فالمنطقة المحيطة بها مزدحمة غاية الازدحام بالسياح، وعلى الرغم من أنه حظي بلحظات ممتعة في هذه المدينة إلا أنه غلب عليه الشعور بالغربة والتعاسة؛ فخلُص إلى أن باريس مدينة يبالغ الناس في تقديرها، وهي أقرب إلى مكان كريه لا يُسَرُّ الإنسان فيه ولا يسعد.

ولنفترض الآن أن القصة ذاتها حصلت مع شاب يحب العشرة، ويتمتع بروح المغامرة، فلا يزعجه ارتكابه أخطاء في اللغة الفرنسية، ولا يزعجه سخرية الفرنسيين منه بين حين وآخر، ويرى في تعلم اللغة تحديًا ممتعًا، ويرى الآخرون في روحه شيئًا جاذبًا، فيسهل عليه إقامة الصداقات، ومع زيادة معارفه [من أهل المدينة] تتحسن معرفته باللغة، ويجد في الأحوال الجوية أجواء عاطفية، أجواء تلائم المدينة أحسن ملاءمة؛ فالمدينة تمثل في نظره مغامرات لا تنقضي، فهو يراها مكانًا ساحرًا أخاذًا.

ففي هاتين الحالتين، نجد اثنين من الناس يريان المدينة نفسها، ويحكمان عليها حكمين متناقضين، وإذا تأملنا الأحوال الجوية في باريس فسنجدها من الناحية الواقعية الموضوعية بلا خصائص إيجابية أو سلبية؛ فالغيوم تغدو وتروح بكل بساطة، كذلك فإن الحكم على أهالي باريس بأنهم ودودون أو غير ودودين حكم غير موضوعي؛ فذلك يعتمد على من تقابله منهم، وعلى مقارنتك إياهم بأهالي بلدتك التي جئت منها. أما (كاتدرائية نوتردام) فهي ليست إلا كتلة من قطع حجرية منحوتة؛ فالعالم موجود على ما هو عليه، وما فيه من أشياء وأحداث: لا هي جيدة ولا هي سيئة، لا هي صحيحة ولا هي خاطئة، لا هي بشعة ولا هي جميلة. بل نحن بالمنظور الخاص لكل منا نضيف إلى الأشياء والناس ألوانًا أو نمحوها منهم، فينصب اهتمامنا إما على العمارة القوطية[1] الجميلة، أو على السياح المزعجين؛ فنحن بطريقة تفكيرنا يمكننا أن نجعل الآخرين يستجيبون لنا بطريقة ودية أو غير ودية؛ بالاعتماد على قلقنا منهم، أو انفتاحنا عليهم؛ فنحن من يصوغ كثيرًا من الواقع الذي ندركه، بما تمليه علينا مزاجاتنا وعواطفنا.

---

(1) انتشر فن العمارة القوطية في أوروبا في القرون الوسطى، وكان أكثر استخدامه في بناء الكاتدرائيات والكنائس؛ وهو ينسب إلى قبائل القوط الجرمانية القديمة. [المترجم]

الاستنتاج: يرى كل منا العالم بعدسته الخاصة التي تعطي مدرَكاته ألوانها وأشكالها، وسندعو هذه العدسة باسم: (الموقف)، وقد عرفه عالم النفس السويسري الكبير كارل يونغ على النحو الآتي: «الموقف هو استعداد النفس للفعل أو رد الفعل بطريقة معينة... واتخاذ المرء موقفًا يعني أنه مستعد لأمر محدد، مع أن ذلك الأمر إنما يكون في العقل الباطن دون الوعي؛ فاتخاذ الموقف يرادف التوجه (المسبق) نحو أمر محدد».

وهذا يعني الآتي: في مسيرة يومنا، تستجيب عقولنا لآلف المنبهات في الوسط الذي يحيط بنا، وبالاعتماد على طريقة تركيب عقولنا وبنيتنا النفسية، هناك منبهات معينة -من قبيل الغيوم في السماء، وتجمعات الناس- تؤدي إلى تحريضات واستجابات قوية، وكلما ازدادت استجابتنا لأمر ما ازداد اهتمامنا به. وبعضنا لديه حساسية لمنبهات، يتجاهلها غيره غالبًا، فإذا كنا ميالين في عقلنا الباطن إلى مشاعر الحزن لأي سبب كان فالراجح أننا سنلتقط إشارات تعزز فينا هذا الشعور، وإذا كانت لدينا طبيعة متشككة فسنكون شديدي الحساسية لتعابير الوجه التي تبدي أي صورة سلبية محتملة، وسنبالغ فيما نلاحظه منها؛ فهذا هو «استعداد النفس لـ ... رد الفعل بطريقة معينة».

ونحن لا نعي مطلقًا سير هذه العملية، وكل ما هنالك أننا نواجه الآثار المترتبة على ما تحمله عقولنا من حساسيات ومحرِّضات؛ وهي تضاف إلى مزاجنا العام أو سياقنا العاطفي الذي ربما ندعوه: الاكتئاب، أو العدوانية، أو القلق، أو التحمس، أو حب المغامرة، ومع أن مزاجات مختلفة كثيرة تمر بنا، إلا أن لدينا طريقة خاصة [بكلٍّ منا] في النظر إلى العالم وتفسيره، تهيمن عليها عاطفة واحدة أو مزيج من العواطف؛ من قبيل العدائية والاستياء، وهذا هو الموقف، وقد يشعر أصحاب المواقف التي يغلب عليها الاكتئاب بلحظات من المرح، لكنهم غالبًا يميلون إلى الشعور بالحزن؛ فيشعرون به فيما يصادفونه في حياتهم اليومية.

ويشرح يونغ هذه الفكرة بالطريقة الآتية: افترض أن شبابًا يتنزهون في رحلة طويلة على الأقدام، واعترضهم جدول لا بد لهم من عبوره ليتابعوا رحلتهم، فيبادر أحدهم، ودون عظيم تفكير، فيقفز فوق الجدول، ويثب فوق حجر أو اثنين، غير آبه مطلقًا بإمكانية سقوطه في الجدول، فهو يحب المتعة الجسمانية الكبيرة في القفز، ولا يهتم لسقوطه إذا سقط. وترى بينهم شابًّا نشيطًا أيضًا، لكن لا تثيره متعة القفز

بقدر ما يثيره التحدي الذهني الذي يمثله ذلك الجدول، فيسارع إلى التفكير في أفضل وسيلة فعالة لعبور الجدول، ويكون راضيًا بما يصل إليه. وبينهم شابٌّ آخر صاحب طبيعة حذرة، يستغرق وقتًا أطول في التفكير في كيفية العبور، ولا يجد متعة في عبور الجدول؛ بل يغيظه وجود عائق في طريقه، إلا أنه يريد أن يتابع المسيرة، وسيقوم بأفضل ما يمكنه للعبور بأمان. وتجد بينهم شابًّا رابعًا يريد التراجع وحسب، فهو لا يرى ضرورة في عبور الجدول، ويبرر مخاوفه بأن الرحلة قد طالت بما فيه الكفاية.

فلا أحد يرى أو يسمع مجرد اندفاع الماء فوق الصخور، فعقولنا لا تدرك حقيقة ما هناك، وكل شخص منا يرى الجدول ويستجيب له بصورة مختلفة، تبعًا لموقفه الخاص - أهو محب للمغامرة، أم خائف قلق، أم غير ذلك.

وهناك جذور للموقف الذي نحمله معنا طيلة حياتنا:

فأولًا: أتينا إلى هذه الدنيا وفينا ميول وراثية معينة إلى العدوانية، أو الطمع، أو التشاعر، أو الدماثة، وبوسعنا أن نلاحظ هذه الاختلافات، فعلى سبيل المثال: في حالة أبناء عائلة تشيخوف كانوا جميعًا لديهم استجابة تتعلق بالعقوبات الجسدية نفسها التي يتلقونها من والدهم، فظهر عند أنطون في سن مبكرة جدًّا موقف السخرية، فكان يميل إلى الضحك على العالم، ويرى الأشياء بشيء من التجرد، وسهَّل عليه ذلك إعادة تقييم والده عندما أصبح وحيدًا، أما الأبناء الآخرون فكانت تعوزهم هذه المقدرة في إبعاد أنفسهم [التجرد مما حولهم]، وكان من السهل أن يبقوا حبيسي وحشية الأب. ويبدو أن ذلك يدل على أن هناك شيئًا مختلفًا في تركيب عقل أنطون. وبعض الأبناء يكونون أشد طمعًا من الآخرين؛ فيبدو عليهم في سن مبكرة حاجتهم الشديدة للفت الانتباه، ويميلون غالبًا إلى رؤية ما هو مفقود، رؤية ما لا يحصلون عليه من الآخرين.

وثانيًا: هناك دور كبير لتجاربنا الأولى وأنماط تعلقنا [بالآخرين] (راجع الفصل الرابع) في صوغ موقفنا، فواحدنا يستبطن صوت أمه وأبيه [أي: يُسكِنهما في باطنه حتى يصيرا جزءًا منه]، فإذا كان أبواه متسلطين جدًّا، وكثيرَي

الانتقاد له فالغالب أنه سيكون قاسيًا على نفسه أكثر منه على الآخرين، وسيكون لديه ميل لانتقاد كل ما يراه. وتأتي في الأهمية ذاتها: التجارب التي نمر بها خارج إطار العائلة، مع تقدمنا في العمر، فعندما يحب أحدنا أناسًا أو يعجب بهم فإنه يميل إلى استبطان شيء من حضورهم داخلَه، فيصوغون له الطريقة التي ينظر بها إلى العالم على نحو إيجابي، وقد يكون أولئك الناس من معلميه، أو موجهيه، أو أقرانه، ويمكن أن تترك التجارب السلبية وتجارب الصدمات [العاطفية ونحوها] آثارًا قابضة فتغلق عقولنا في وجه أي شيء يحتمل أن يعيد إلينا الإحساس بالألم الذي عانيناه فيها، ويستمر موقفنا في التشكل تبعًا لما يحدث لنا، إلا أن بقايا موقفنا الأول تبقى تعيش معنا؛ فمهما تقدم أنطون تشيخوف فإنه سيبقى معرَّضًا لمشاعر الاكتئاب وكراهية النفس.

وما ينبغي أن نفهمه بشأن الموقف لا يقتصر على كيفية تلوينه مدرَكاتنا؛ بل كيفية تحديده بفعالية ما يحدث لنا في حياتنا، في صحتنا، وعلاقاتنا بالناس، ونجاحاتنا. فلموقفنا قوة ضاغطة تتحقق بذاتها.

وانظر مرة أخرى في قصة الشاب الأول الذي ذهب إلى باريس، فنتيجة شعوره بشيء من التوتر وعدم الاستقرار، كان رده على الأخطاء التي يرتكبها في تعلم اللغة ردًّا دفاعيًّا، فصعُبَ عليه التعلم، ومن ثَمَّ صعُبت عليه مقابلة الناس في باريس، فشعر بالعزلة، وكلما خفتت طاقته بسبب الاكتئاب ازدادت ديمومة هذه الحلقة من تلقاء نفسها، ويمكن لمخاوفه أيضًا أن تنفِّر الناس منه، فالغالب في الطريقة التي نفكر بها في الناس أن يكون لها تأثير مشابه فيهم، فإذا كنا نشعر بمشاعر دفاعية [متوجسة]، فإننا نجعل الآخرين يشعرون بمشاعر دفاعية. وموقف ذلك الشاب يأخذه إلى احتباس نفسه في هذه القوة السلبية.

ومن الجهة الأخرى، كان موقف الشاب الآخر يثير قوة إيجابية. فهو قادر على تعلم اللغة، ومقابلة الناس في المدينة، وكل ذلك يرفع في مستويات مزاجه وطاقته، مما يجعله أكثر جذبًا ولفتًا لانتباه الآخرين؛ وهكذا دواليك.

وعلى الرغم من أن المواقف لها أصناف وخلائط كثيرة فبإمكاننا تصنيفها بصورة عامة بين مواقف سلبية وضيقة، ومواقف إيجابية ورحبة؛ فأصحاب الموقف السلبي

يميلون إلى التصرف من موقع الخوف من الحياة، فهم يريدون في عقلهم الباطن الحدَّ مما يرونه وما يمرُّون به؛ لتكون لهم سيطرة أكبر عليه، أما أصحاب الموقف الإيجابي فينتهجون نهجًا أقل تخوفًا بكثير، فهم منفتحون على الجديد من التجارب، والأفكار، والعواطف؛ فإذا كان الموقف يشبه عدستنا التي نرى بها العالم، فإن الموقف السلبي يضيق فتحة العدسة، أما الموقف الإيجابي فيوسعها قدر الإمكان، وقد نتنقل بين هذين القطبين لكننا بصورة عامة نميل إلى رؤية العالم إما بعدسة أقرب إلى الانغلاق، أو عدسة أقرب إلى الانفتاح.

وهناك شقان في مهمتك في دراستك الطبيعة البشرية:

أولهما: أن عليك أن تدرك موقفك الخاص، وتعي كيف يغير في مدركاتك، ومن الصعب أن تراقب ذلك في حياتك اليومية؛ لأنها شديدة القرب منك؛ إلا أن هناك طرقًا تلتقط بها لمحاتٍ منه وهو يعمل عمله، فبإمكانك أن تراه في كيفية حكمك على الناس إذا هم غابوا عنك؛ فهل تسارع إلى التركيز على خصالهم السلبية وآرائهم السيئة، أم أنك سمحٌ تغفر لهم عيوبهم؟! وسترى علامات واضحة لموقفك في كيفية مواجهتك للشدائد، أو مقاومة [الناس]؛ فهل تسارع إلى نسيان أخطائك أو التغاضي عنها؟ وهل تلوم الآخرين عفويًّا على أي أشياء حصلت لك؟ وهل تخشى أي نوع من التغيير؟ وهل تميل إلى المحافظة على أعمالك المعتادة [الروتينية]، وتجنُّب أي شيء غير متوقع أو غير معتاد؟ وهل تحصل على المساندة إذا اعترض أحدهم على أفكارك وافتراضاتك؟!

كذلك فإنك ستلتقط علامات لموقفك في كيفية استجابة الناس لك، وبخاصة استجابتهم غير الكلامية؛ فهل تراهم انفعاليين أو دفاعيين في حضورك؟ وهل تميل إلى اجتذاب الناس الذين [ترى فيهم أنهم] يؤدون دور الأب أو الأم في حياتك؟!

فإذا تكونت لديك فكرة حسنة عن بنية موقفك وميله إلى الإيجابية أو إلى السلبية، تكون قد ملكتَ قوة عظيمة لتغييره؛ لتمضي به في الاتجاه الإيجابي أكثر فأكثر.

أما ثاني شقَّي مهمتك: فهو أن عليك ألا تكتفي بإدراك الدور الذي يقوم به موقفك؛ بل عليك أن تؤمن أيضًا بقوته الفائقة في تغيير ظروف حياتك، فلستَ بيدقًا في لعبة [شطرنج الحياة] يتحكم بها الآخرون؛ بل أنت لاعب مؤثر، بإمكانك أن تحرك القطع

بإرادتك، ويمكنك أيضًا أن تعيد كتابة قواعد اللعبة، وانظر إلى صحتك بأنها تعتمد على موقفك إلى حدٍّ كبير، فإذا شعرت بالإثارة وانفتحت على المغامرة فبإمكانك أن تستفيد من ذخائر الطاقة التي لم تكن تعلم بأنك تملكها؛ فالعقل والجسم شيء واحد، وأفكارك تؤثر في استجاباتك الجسمانية، ويمكن للإنسان التعافي بسرعة كبيرة جدًّا من أمراضه عن طريق الرغبة الكاملة [في ذلك]، وقوة الإرادة. والمرء لا يولد بذكاء محدود، ولا بقيود متأصلة فيه؛ فانظر إلى دماغك وكأنه عضو عجائبي صمِّم للتعلم باستمرار والارتقاء حتى سنٍّ متقدمة من العمر. أما الروابط العصبية الوافرة في الدماغ، وهي قواك الإبداعية، فهي شيء تطوره أنت إلى درجة تفتح فيها نفسك لتقبُّل التجارب والأفكار الجديدة، وانظر إلى مشكلاتك وإخفاقاتك وكأنها وسيلة تتعلم منها وتقوي بها نفسك، وبإمكانك النجاح في أي أمر بالمثابرة، وانظر إلى الطريقة التي يعاملك بها الناس وكأنها تنبع إلى حدٍّ كبير من موقفك أنت، أي أنها شيء يمكنك التحكم به.

ولا تخَف من المبالغة في دور قوة الإرادة، فهي مبالغة لها هدف، إنها تؤدي إلى قوة إيجابية ضاغطة تتحقق بذاتها، وهذا هو كل ما يهمك، فانظر في صوغ موقفك بهذه الطريقة، وكأنه أهم ما تصنعه في حياتك، ولا تتركه للمصادفات.

الموقف القابض (السلبي)

تمتلئ الحياة في صميمها بالفوضى، فلا يمكننا توقع مجرياتها؛ إلا أن الإنسان لا يستجيب بصورة جيدة للشك؛ فالناس الذين يشعرون بأنهم ضعفاء جدًّا وسريعو التأثر يميلون إلى تبني موقف تجاه الحياة يضيق تجاربهم، فيقللون بذلك من احتمال وقوع أحداث غير متوقعة، وغالبًا ما يكون لهذا الموقف السلبي القابض جذوره في الطفولة المبكرة؛ فبعض الأطفال لا يجدون إلا قليلًا من التشجيع والمساندة في مواجهة العالم المخيف، فتتطور عندهم أساليب نفسية مختلفة لتضييق ما عليهم رؤيته وتجربته، ونراهم يبنون دفاعات متقنة، تمنع وجهات النظر الأخرى من الدخول [في عقولهم]. ويصبحون منشغلين بأنفسهم أكثر فأكثر، وفي معظم الحالات يتوقعون الأشياء السيئة، وتدور أهدافهم في الحياة حول إحباط التجارب السيئة وتحييدها ليستطيعوا التحكم بها جيدًا، ومع تقدمهم في العمر يصبح هذا الموقف عندهم أكثر رسوخًا، وأكثر ضيقًا، مما يجعل حدوث أي نوع من النمو النفسي أمرًا مستحيلًا تقريبًا.

ولهذه المواقف قوة ضاغطة في إتلاف النفس، وصاحبها يجعل الآخرين يشعرون بالعواطف السلبية نفسها التي تهيمن على موقفه؛ فيساعد ذلك في تثبيته على معتقداته في الآخرين [إذ يظهرون تجاهه عواطف سلبية]، ولا يرى الدور الذي تقوم به تصرفاته، وكيف أنه غالبًا من يثير الاستجابة السيئة، فكل ما يراه هو اضطهاد الناس له، أو الحظ العاثر الذي يغلبه، وبتنفيره الناس منه تتضاعف صعوبة تحقيق أي نجاح له في الحياة، فيزداد موقفه سوءًا نتيجة عزلته، لقد عَلِق في حلقة مفرَغة.

ونذكر فيما يأتي الصور الخمس الأكثر شيوعًا للموقف القابض، واعلم بأن العواطف السلبية فيها قوة دمج؛ فالإنسان الغاضب يكون أكثر ميلًا [من غيره] إلى الشعور أيضًا بالتشكك، والمخاوف العميقة، والاستياء، وما إلى ذلك؛ لذلك فإننا غالبًا ما نجد دمجًا من هذه المواقف السلبية المختلفة، وكلٌّ منها يغذي الآخر ويعززه، وهدفك هو أن تميز العلامات المختلفة لهذه المواقف الموجودة فيك بصورة مستترة ومخففة، وتقتلعها من نفسك؛ أما إذا أردت أن تراها بصور أوضح في الناس الآخرين، فالأفضل لك أن تفهم [أولًا] وجهة نظرهم في الحياة؛ وتتعلم كيف تعامل الناس من أصحاب هذه المواقف.

الموقف العدواني: يبدي بعض الأطفال موقفًا عدوانيًّا في سنٍّ مبكرة جدًّا، فترى أحدهم يفسر الفطام وانفصال أمه الطبيعي عنه بأنه تصرف عدواني، وهناك أطفال كتب عليهم معاملة أب يحب معاقبتهم، وإصابتهم بالأذى؛ وفي الحالتين: يطل الطفل على عالم يبدو له مشحونًا بالعدوانية، ويكون جوابه عليه هو السعي إلى السيطرة عليه، بأن يصبح هو نفسه مصدر العدوانية؛ فعلى الأقل لن تعود العدوانية عشوائية، ومفاجئة للغاية، فإذا تقدم في العمر فإنه يصبح بارعًا في إثارة الغضب والإحباط في الآخرين، فيبرر بذلك [أي بثوران الآخرين وإحباطهم] موقفَه الأصلي؛ [فتراه يقول:] «أترَون: هؤلاء الناس ضدي، إنني مكروه، وبلا سبب واضح».

وفي العلاقة الزوجية، يتهم الزوج صاحبُ الموقف العدواني زوجتَه بأنها لا تحبه حق المحبة؛ فإذا عارضت قوله واتخذت موقفًا دفاعيًّا فإنه سيرى في ذلك علامة على أنها تحاول جاهدة إخفاء الحقيقة [بعدم حبها له في ظنه]، وإذا أُجبرت على السكوت فإنه يرى في ذلك علامة على أنه كان على حق منذ البداية. ونتيجة الارتباك الذي يصيب الزوجة، فمن السهل أن تبدأ بالشعور بشيء من العدوانية من جانبها؛ فتثبت بذلك رأيه

فيها، ولدى أصحاب هذا الموقف حيل كثيرة أخرى في جعبتهم لاستفزاز العدوانية التي يريدون في سريرتهم أن يشعروا بأنها موجهة ضدهم؛ فترى أحدهم يتراجع عن التعاون في مشروع في أسوأ اللحظات، أو تراه يتأخر باستمرار، أو يقوم بعمله على أسوأ حال، أو يتعمد إعطاء انطباع أولي سلبي، لكنه لا يرى أبدًا أي دور له في استثارة رد الفعل.

وتتغلغل عدوانيته في كل شيء يفعله؛ في الطريقة التي يجادل فيها ويستفز الآخرين (فهو دائمًا على حق)؛ وفي دعاباته ذات المسحة البغيضة؛ وفي طمعه الذي يستجلب به انتباه الآخرين؛ وفي المتعة التي ينتشي بها إذ ينتقد الآخرين ويرى إخفاقاتهم، وبإمكانك تمييزه من سهولة تحوله إلى الغضب في هذه الحالات [إذا لم تسر الأمور على ما يشتهي] وهو يصف حياته بأنها ملأى بالمعارك مع الآخرين، وخيانات الآخرين، واضطهاد الآخرين له؛ والظاهر أن كل ذلك ليس نابعًا منه، وجوهر الأمر أنه يسلط مشاعره العدوانية على الآخرين، ويعد العدة لقراءتها في غالبية تصرفاتهم واضحة البراءة، فهدفه في الحياة هو أن يَشعر بالاضطهاد، وأن يطمح إلى صورة من صور الانتقام [بسبب ما يشعر به من ذلك الاضطهاد]، وهذا الصنف من الناس يعاني بصورة عامة من مشكلات في حياتهم المهنية، بسبب اشتعال غضبهم وعدوانيتهم مرارًا وتكرارًا، وهذا ما يعطي أحدهم شيئًا إضافيًّا يشتكي منه، فيلوم على أساسه العالمين جميعًا لأنهم يقفون ضده.

فإذا لاحظت علامات على هذا الموقف في نفسك فإن هذا الوعي الذاتي يعد خطوة عظيمة لك في طريق التخلص منه، كذلك فإن بمقدورك أن تجرب التجربة البسيطة الآتية: تعامل مع الناس الذين تقابلهم للمرة الأولى، أو الذين لا تعرفهم إلا معرفة سطحية، تعامل معهم بأفكار إيجابية متنوعة من قبيل: «أنا أحبهم»، و«يبدون من أصحاب الفهم والبراعة»، ونحو ذلك. ولا تجعل هذه العواطف منطوقة في كلامك؛ بل اعمل جاهدًا على أن تُشعرهم بها، فإذا استجابوا لك بشيء عدواني أو دفاعي فاعلم أن العالم يقف فعلًا ضدك، والراجح أنك لن ترى منهم ما يمكنك تفسيره تفسيرًا سلبيًّا؛ ولو بدرجة طفيفة؛ فالحق أنك سترى منهم نقيض ذلك [أي أنك سترى منهم مواقف إيجابية يبادلونك بها مشاعرك الإيجابية]؛ فمن الواضح آنذاك أن مصدر أي استجابة عدوانية [خارج التجربة؛ حيث لا تظهر مشاعرك الإيجابية] إنما هو أنت.

وفي تعاملك مع غلاة هذا الصنف من الناس، اعمل جاهدًا بكل استطاعتك على ألَّا تستجيب لهم بالخصومة والعدائية التي يتوقعونها فيك؛ بل حافظ على حيادك، فهذا الأمر سيربكهم، ويوقف مؤقتًا اللعبة التي يلعبونها، إنهم يتغذون بعدائيتك، فلا تمدَّنَّهم بهذا الغذاء.

الموقف القلق: يتوقع صاحب هذا الموقف ظهور جميع أنواع العقبات والصعوبات في أي حالة تواجهه، فإذا تعامل مع الناس فإنه يتوقع منهم شيئًا من الانتقاد، أو حتى الخيانة، وهذه التوقعات تلهب فيه قدرًا هائلًا من القلق، بعيدًا عن الواقع، وما يخافه حق الخوف هو فقدانه السيطرة على الحالة التي يواجهها، والحل عنده تقليص ما يحتمل حدوثه؛ بتضييق العالم الذي يتعامل معه، وهذا يعني الحد من الأماكن التي يذهب إليها، والحد من المساعي والجهود التي يحاولها، وفي العلاقة الزوجية، تراه يهيمن بدقة على طقوس المنزل وعاداته؛ ويبدو عليه الجفاء، والمطالبة بقدر وافر من الاهتمام الدقيق؛ فهذه الأشياء تثني الآخرين عن انتقاده؛ فكل شيء لا بد أن يخضع لشروطه؛ أما في العمل فتراه من المغالين في توخي الكمال بضراوةِ اللاهثين وراء كل كبيرة وصغيرة؛ فيتلف نفسه في نهاية الأمر بمحاولته البقاء مشرفًا على أشياء كثيرة جدًّا؛ فإذا خرج من منطقة ارتياحه - فخرج من المنزل أو العلاقة الزوجية حيث يبسط هيمنته - فإنه يصبح عبوسًا نكدًا للغاية.

وتراه أحيانًا يموِّه حاجته إلى السيطرة، فيصورها بأنها صورة من صور الحب والاهتمام، فعندما أصيب فرانكلين روزفلت بشلل الأطفال سنة 1921، وكان في التاسعة والثلاثين من عمره، عملت والدته (سارة) كل ما بوسعها لتقييد حياته، فأبقته رهين غرفةٍ في منزله، وكان عليه أن يتخلى عن عمله في السياسة، ويستسلم لرعاية أمه؛ أما زوجته إيلينور فقد كانت تعرفه بصورة أفضل، فقد كان ما يريده ويحتاجه هو العودة وئيدًا وئيدًا إلى شيء يماثل حياته قبل مرضه، وتحول الأمر إلى معركة بين الأم وكنَّتها، وانتهت بفوز الكنَّة في نهاية المطاف، وقد استطاعت الأم تمويه موقفها القلِق، وحاجتها إلى الهيمنة على ابنها، بوساطة حبها الظاهر له، فحولته إلى مُقعَد عاجز.

وهناك تمويه آخر يشبه هذا الحب يتجلى في السعي إلى إرضاء الآخرين ومداهنتهم، بغية تعطيلهم عن القيام بأي تصرف غير متوقع أو غير ودي، (راجع في الفصل الرابع: الأصناف السامة من الناس: قطب السرور).

فإذا لاحظت هذه الميول في نفسك فإن أفضل ترياق لها هو أن تصب طاقاتك في عملك، فإذا جعلت اهتمامك كله يخرج إلى خارج نفسك، لتضعه في مشروع ما فسترى في ذلك تأثيرًا مطَمئنًا؛ وما دمت تكبح جماح ميول المغالاة في توخي الكمال عندك؛ فبإمكانك توجيه حاجتك إلى السيطرة إلى شيء مثمر؛ فإذا تعاملت مع الناس فحاول أن تفتح نفسك شيئًا فشيئًا على عاداتهم، وتتقبل سرعتهم في أداء أعمالهم، بدلًا من انغلاقك في وجهها، وهذا ما سيبين لك بأنه: ما من شيء تخشاه إذا فقدت السيطرة؛ فضع نفسك بتأنٍّ في الظروف التي تخافها أشد الخوف، لتكتشف بأنك كنت مبالغًا في مخاوفك إلى حدٍّ كبير، وشيئًا فشيئًا، تُدخِل قدرًا ضئيلًا من الفوضى في حياتك المفرطة في التنظيم والترتيب.

فإذا تعاملت في تلك الحالات بهذا الموقف فحاول ألا تصيبك عدوى قلق الآخرين، وحاول بدلًا من ذلك أن تقدم لهم التأثير المطَمْئِنَ الذي افتقدوه في سنوات مبكرة من حياتهم؛ فأنت إذا كنت تشع بالسكينة والطمأنينة فسيكون سلوكك أبلغ تأثيرًا من كلماتك.

الموقف المتحاشي: يرى أصحاب هذا الموقف العالم بعدسة مخاوفهم التي ترتبط بصورة عامة بكفاءتهم وذكائهم، ولعل أحدهم إذ كان طفلًا كان أبواه يشعرانه بالذنب، ويشعرانه بالانزعاج إذا حاول التفوق على إخوته والبروز عليهم؛ أو كانا يشعرانه بالسوء تجاه أي خطأ يرتكبه، أو تصرف قد يخطئه، فأصبح أعظم ما يخشاه حكم أبويه عليه، فإذا كبر يكون هدفه الأساسي في الحياة تحاشي أي نوع من المسؤولية أو التحدي يمكن أن يتعرض فيه اعتزازه بنفسه إلى الخطر، وبذلك يصدر الناس أحكامهم بحقه [ذمًّا وقدحًا]، وهو يرى أنه إذا لم يجتهد كثيرًا في هذه الحياة فإنه لا يمكن أن يخفق، ولن تصيبه سهام الانتقاد.

وتراه في سعيه إلى تنفيذ هذه الإستراتيجية يبحث باستمرار عن مسارات الهروب بالوعي منه أو دون الوعي منه، وسيعثر على عذر مثالي لترك عمله في وقت مبكر وتغيير مهنته، أو إنهاء علاقته الزوجية، وتراه وسط مشروع من المشروعات الكبرى الخطيرة يمرض فجأة، مما يجعله يترك المشروع. إنه شخص يستسلم لجميع أصناف العلل البدنية النفسية [ذات الأعراض البدنية الناتجة عن عوامل نفسية]، أو تراه يصبح مدمنًا على المسكرات، أو مدمنًا على أي شيء آخر [يتلف به نفسه وصحته]، فينسل دائمًا من

التزاماته في الوقت المناسب له [قبل أن تثقِل كاهله]، ويلقي باللائمة في ذلك على (المرض) الذي أصابه، أو على نشأته السيئة إذ كان صغيرًا فأودت به كبيرًا إلى مهاوي الإدمان، وتراه يقول بأنه لولا إدمان المسكرات لكان كاتبًا عظيمًا، أو رجل أعمال ناجحًا. ومن إستراتيجياته الأخرى إضاعة الوقت، والتأخر الشديد في أداء عمل ما، وعنده دائمًا عذر تلقائي يبرر به ذلك. وبهذه الأعذار لا يمكن أن يلام على النتائج المتدنية لعمله.

ومن الصعب على هذا الصنف من الناس الالتزام بأي شيء؛ وذلك لسبب وجيه. فإذا استمر أحدهم في عمل ما، أو في علاقته الزوجية، فلربما انكشفت عيوبه للآخرين؛ فالأفضل له [في نظره] الانسلال في اللحظة المناسبة، والمحافظة على الوهم -في نفسه وأمام الآخرين- بعظمته المحتملة لو أنه كذا وكذا ... إنه مدفوع بصورة عامة بخوفه الشديد من الإخفاق، وأحكام الآخرين عليه نتيجة إخفاقه، إنه في قرارة نفسه يخشى النجاح؛ لأن النجاح يجلب معه المسؤولية، مع ضرورة الوفاء بها، كذلك يمكن للنجاح أن يثير مخاوفه القديمة من التفوق على الآخرين والبروز عليهم.

وما أسهل أن تميز هؤلاء الناس من حياتهم المهنية المتقلبة، وعلاقاتهم الزوجية [أو العاطفية] قصيرة الأمد، وربما حاول أحدهم تمويه مصدر مشكلاته بالظهور بمظهر الطاهر الورع؛ فهو يتعالى على النجاح، وعلى الآخرين أن يثبتوا نجاحهم. وغالبًا ما يصور نفسه بأنه المثالي النبيل، فينشر أفكارًا لن تتحقق مطلقًا، لكنها تضيف شيئًا إلى هالة الورع التي يرغب في إبرازها؛ لكن إذا كان عليه تحقيق المثاليات فإنه سيعرض نفسه للانتقاد أو الإخفاق؛ لذلك فإنه يختار المثاليات بعيدة المنال جدًّا، وغير الواقعية مطلقًا في الزمن الذي يعيش فيه؛ فلا يخدعنَّك مظهر صاحب الورع الفائق؛ الذي يصوره لك؛ بل انظر في أفعاله، وانظر في انعدام إنجازاته، وانظر في المشروعات الكبيرة التي لم يشرع فيها يومًا؛ ولديه العذر الوافي لذلك كله.

وإذا لاحظت آثارًا لهذا الموقف في نفسك فإن من الإستراتيجيات الجيدة التي يمكنك اتباعها [للتخلص من هذا الموقف] هي أن تأخذ على عاتقك تنفيذ مشروع ما، حتى لو كان صغيرًا جدًّا، وتكمله حتى نهايته؛ وظنُّ الإخفاقِ فيه لا يفارقك؛ فإذا أنت أخفقت فيه فقد أخمدت مسبقًا نار الإخفاق؛ لأنك توقعته؛ فلن يؤذيك حتمًا بالقدر الذي كنت تتصوره؛ وسيرتفع عندك اعتزازك بنفسك؛ لأنك أخيرًا حاولت أن تقوم بعمل ما،

وأتممته. فإذا ضعف هذا الخوف فيك، فإن تقدمك سيكون سهلًا ميسرًا، وسترغب في المحاولة من جديد، أما إذا نجحت فيه فخير على خير. وأنت الفائز في الحالتين.

وإذا وجدت آخرين من أصحاب هذا الموقف فكن شديد الحذر من إقامة شراكة معهم؛ فهم خبراء في الانسلال في أسوأ اللحظات، ليتركوك تقوم بالعمل الشاق وحدك، ويقع اللوم عليك إذا أنت أخفقت فيه، ومهما كلفك الأمر عليك أن تحاول أن تتحاشى إغواء مساعدتهم، أو إنقاذهم من سلبيتهم؛ فهم بارعون جدًّا في لعبة التحاشي [فإذا أنت ساعدتهم في عمل ما، تنصلوا من العمل برمَّته؛ تاركينك تغرق فيه، فارِّين من تحمل المسؤولية].

الموقف الاكتئابي: هذا الصنف من الناس لم يشعر بحب الأبوين واحترامهما، إذ كان طفلًا صغيرًا؛ ومن الصعب جدًّا علينا أن نتصور أن يسيء أبوان في تربيتهما طفلهما الضعيف، أو يخِلَّا بها، وحتى لو كان الطفل غير محبوب من أبويه، فإنه مع ذلك يعتمد عليهما؛ ولذلك يكون دفاعه غالبًا باستبطان الحكم السلبي [على نفسه]، وتصوُّر أنه فعلًا لا يستحق نيل الحب؛ لأن فيه شيئًا خاطئًا حقًّا، وبهذه الطريقة يتسنى له المحافظة على وهم بأن أبويه شديدان مقتدران، ويحدث كل ذلك في العقل الباطن تمامًا؛ إلا أن الشعور بانعدام القيمة يلازم صاحبه طيلة حياته، وهو يشعر في أعماق نفسه بالخزي من نفسه، ولا يعلم حقيقةً سبب شعوره بذلك.

فإذا كبر فإنه يتوقع الهجران، والخسارة، والحزن، في تجاربه في الحياة، وسيرى في العالم من حوله علاماتٍ على أشياء يحتمل أن تسبب له الاكتئاب؛ إنه ينجرُّ سرًّا إلى كل ما هو كئيب في هذا العالم، وإلى كل ما هو بائس في هذه الحياة، فإذا كان له أن يصنع شيئًا من الاكتئاب الذي يشعر به بهذه الطريقة فهو على الأقل سيكون تحت سيطرته. وتواسيه فكرة أن العالم ما هو إلا مكان موحش. والإستراتيجية التي يستخدمها في حياته هي الانسحاب المؤقت من الحياة، والابتعاد عن الناس؛ فهذا الأمر سيغذي الاكتئاب عنده؛ وكذلك يجعل من الاكتئاب شيئًا يمكنه تدبره إلى حدٍّ ما، بخلاف التجارب الصادمة التي تفرض عليه.

وهناك مثال ممتاز لهذا الصنف من الناس يتمثل في الألماني هانز بيلوف (1830 – 1894) Hans von Bülow الموسيقي الموهوب وقائد الأوركسترا المعروف؛ ففي

سنة 1855 التقى بيلوف بالفتاة (كوزيما ليزت) (1837 – 1930) ووقع في حبها؛ وهي ابنة جذابة للموسيقي فرانس ليزت، وقد انجذبت كوزيما إلى أجواء الحزن عند بيلوف؛ فقد كان يعيش مع أمه المستبدة والعدائية، وشعرت كوزيما بتعاطف كبير معه، وأرادت إنقاذ بيلوف، وتحويله إلى موسيقي عظيم، وما لبث الاثنان أن تزوجا؛ وبمرور الوقت عرفت كوزيما أنه كان يشعر بالدونية أمام ذكائها وإرادتها القوية، وسرعان ما بدأ في التشكيك في حبها له، وما فتئ ينصرف عنها في نوبات اكتئابه، وعندما أصبحت حاملًا ظهر عنده فجأة اعتلال صحي غامض، منعه من أن يكون معها [عند وضعها طفلتها]. وأصبح بيلوف بغتةً فاترًا جدًّا معها.

وبعد أن شعرت كوزيما بأنها مهملة غير محبوبة، بدأت علاقة غرامية مع الموسيقي المشهور ريكارد فاغنر الذي كان صديقًا وزميلًا لبيلوف [ولأبيها فرانس ليزت]، وراود كوزيما شعور بأن بيلوف كان يشجع في عقله الباطن علاقته الغرامية الجديدة، وعندما تركت بيلوف في نهاية المطاف لتعيش مع فاغنر أكثر بيلوف من رسائله إليها، لائمًا نفسه على ما حصل، وأنه كان غير جدير بحبها، ثم مر بيلوف بمنعطف سيئ في حياته المهنية، وكثرت أمراضه المختلفة، وازدادت ميوله للانتحار. وعلى الرغم من أنه انتقد نفسه إلا أنه لم يكن بوسعها إلا الشعور بالذنب والاكتئاب؛ لأنها كانت مسؤولة عن ذلك بطريقة ما. وبدا سرده لمحنته أشبه بطريقة دقيقة لإيلامها؛ وكانت تشبِّه كل رسالة يرسلها قائلةً إنها «سيف يشق قلبي»، واستمرت رسائله تنهال عليها، إلى أن تزوج مرة أخرى، وأعاد الكرَّة نفسها مع زوجته الجديدة.

فغالبًا ما يكون لدى هذا الصنف من الناس حاجة مستترة لإيلام الآخرين، فيشجع أحدهم سلوكيات [بغيضة] عند الآخرين، من قبيل الخيانة أو الانتقاد، لتغذي الاكتئاب في نفسه، كذلك فإنه يعمد إلى إتلاف نفسه إذا مرَّ بأي تجربة ناجحة، فيشعر في أعماق نفسه بأنه لا يستحقها، وهو يضع العوائق في عمله، ويحمِل الانتقاد الموجه إليه على أنه يجب ألا يستمر في مهنته، وغالبًا ما يستطيع هذا الصنف الاكتئابي اجتذاب الناس إليه، بسبب طبيعته الحساسة؛ فهو يشعل الرغبة في الآخرين لمساعدته، وتقديم العون له، لكن كما كان حال بيلوف فإنه يأخذ في انتقاد الناس الذين رغبوا في مساعدته، وإيلامهم، ثم يعود فينسحب من حياتهم، ويؤدي هذا الدفع والجذب إلى الإرباك، لكنك

إذا وقعت تحت تأثير أحدهم، فمن الصعب عليك الانفكاك منه دون أن تشعر بالذنب تجاهه؛ فلدى أحدهم موهبة جعل الناس الآخرين يشعرون بالاكتئاب إذا حضر، وهذا ما يزوِّده بقوتٍ يتغذى به.

ومعظمنا لديه ميول للاكتئاب، ولحظاتٌ فيه، وأفضل طريقة للتعامل معها هي الحذر من إلحاحها علينا؛ فتلك هي [أي الاكتئاب] طريقة جسمنا وعقلنا في إجبارنا على الإبطاء في سرعتنا، وتخفيض طاقاتنا، والانسحاب، لكن يمكن لحلقات الاكتئاب أن تحقق غايات إيجابية، وذلك بإدراكك فائدتها، وميزتها المؤقتة، فالاكتئاب الذي تشعر به اليوم لن يلازمك بعد أسبوع، وبإمكانك صرفه عنك، فاعثر -إذا أمكنك- على طرقٍ ترفع بها مستوى الطاقة عندك، فيرتفع مزاجك بتأثير [طاقة] جسمك، وأفضل طريقة للتعامل مع الاكتئاب المتكرر هي أن تصبَّ طاقاتك في العمل، وبخاصة في مجال الفنون، فإذا اعتدت على الانسحاب والوحدة؛ فاستخدم ذلك الوقت [في وحدتك] في استخراج عقلك الباطن، فأخرج حساسيتك الكبيرة، ومشاعرك المظلمة، وضعها في عملك.

وإياك أن تحاول رفع معنويات المكتئبين بوعظهم بروعة الحياة؛ بل الأفضل لك أن تسايرهم في رأيهم المتجهم تجاه العالم، مع سحبك لهم بدقة إلى تجارب حياتية إيجابية، يمكن لها أن ترفع مزاجاتهم وطاقاتهم؛ دون توجيه العظات المباشرة.

الموقف المُستاء: عندما كان هذا الصنف من الناس طفلًا لم يشعر مطلقًا بأنه نال ما يكفيه من حب الأبوين وعاطفتهما؛ بل كان دائم الطمع بالمزيد من الاهتمام، وهو يحمل معه طيلة حياته هذا الإحساسَ بعدم الرضا وخيبة الأمل، وهو لا يكف مطلقًا عن طلب التقدير الذي [يرى أنه] يستحقه، وهو خبير في سبر وجوه الآخرين؛ بحثًا عن علامات محتملة على عدم الاحترام، أو الازدراء، وهو يرى كل شيء يرتبط بنفسه؛ فإذا كان لدى أحد الناس ما هو أكثر مما لديه فتلك علامة على الظلم؛ وهي إهانة شخصية له، وإذا شعر بعدم الاحترام وعدم التقدير له فإنه لا ينفجر غضبًا؛ بل يكون غالبًا حذرًا، ويحب السيطرة على عواطفه، لكن الألم يعتصر داخله، والإحساس بالظلم يزداد شدة وهو يفكر في ذلك، وهو لا ينسى الأمر بسهولة، وفي مرحلة ما سيأخذ بثأره بعمل تخريبي مرسوم بدهاء، أو بالعدوانية اللافاعلة.

وبما أن لديه شعورًا مستمرًّا بأنه قد تعرض للظلم فهو يميل إلى إسقاط ذلك على العالم، فيرى الظالمين منتشرين في كل مكان؛ وهو بهذه الطريقة كثيرًا ما يصبح زعيمًا لمن يشعرون بالسخط والظلم؛ فإذا حاز القوة بين يديه فقد يصبح شريرًا حقودًا للغاية، لينفِّس عن استيائه أخيرًا في ضحايًا شتى، وهو بصورة عامة يحمل في نفسه شعور الغطرسة والتكبر؛ فهو فوق الآخرين حتى لو لم يلاحظ أحد ذلك، وتراه يشمخ برأسه عاليًا إلى حدٍّ ما؛ ولديه بين الحين والآخر نظرة، أو ابتسامة متكلفة خفيفة، توحيان بازدرائه الآخرين. فإذا تقدم في العمر فإنه يميل إلى الدخول في معارك تافهة دون أن يستطيع أن يكبت تمامًا استياءه الذي تراكم في نفسه بمرور الزمن، وينفِّر موقفه المرير أكثر الناس منه؛ لذا ينتهي به المطاف غالبًا إلى التجمع مع أولئك الذين لديهم هذا الموقف ذاته؛ فيكوِّنون بذلك مجتمعًا لهم.

ولعل الإمبراطور الروماني طيبريوس (42 قبل الميلاد - 37 ميلادية)، أكبرُ مثال تقليدي لهذا الموقف، فعندما كان طيبريوس طفلًا، لاحظ معلمه شيئًا غير سويٍّ فيه، فكتب المعلم يقول لصديق له: «إنه جرةٌ عُجِنت بالدم والمَرار»، أما الكاتب سويطونيوس الذي عرف طيبريوس، فقد وصفه قائلًا فيه: «لقد كان يسير وهو يشمخ برأسه عاليًا؛ بكل كبرياء وغطرسة ... وكان في غالب وقته صامتًا، ولم يكن ينبس ببنت شفة إلا بين برهة وأخرى ... فإذا قال شيئًا فإنه يقوله باشمئزاز مفرط وفي الوقت نفسه كان دائمًا ما يصنع إيماءات الازدراء بأصابعه». وكان على الإمبراطور أغسطس -والده بالتبني- أن يعتذر باستمرار لمجلس الشيوخ عن «تصرفاته المثيرة للاستياء، التي كلها عجرفة وتكبُّر». وكره طيبريوس أمه؛ لأنه لم تعطه يومًا ما يكفيه من الحب [في نظره]، ولم يشعر يومًا بتقدير أغسطس له، ولا بتقدير جنوده له، ولا بتقدير شعب روما له، وعندما أصبح إمبراطورًا كان يأخذ بثأره بطريقة متأنية ومنهجية ممن شعر بأنهم استخفوا به؛ وكان ذلك الثأر قاسيًا ووحشيًّا.

ومع تقدمه في العمر ازداد كره الناس له، وكثر أعداؤه، ونتيجة لشعوره بكراهية أتباعه له اعتزل في جزيرة (كابري)، حيث أمضى السنوات الإحدى عشرة الأخيرة من حكمه، يكاد يتحاشى روما تمامًا، وعُرِف عنه تكراره القولَ للآخرين في آخر سنوات حكمه: «لتحرقِ النارُ الأرضَ من بعدي!». وعندما مات تفجرت روما بالاحتفالات،

ورفعت الحشود أصواتها معبرة عن مشاعرها بالجملة الشهيرة: «إلى نهر طيبر مع طيبريوس!»[1].

فإذا لاحظت ميولًا من الاستياء في نفسك فخير ترياق لها هو أن تتعلم أن تنسى أمر آلامك، وخيبات آمالك في الحياة. ومن الأفضل أن تنفجر غضبًا في اللحظة التي تغضب فيها، حتى لو كان غضبًا لاعقلانيًّا، ثم تنظر في الإهانات التي لعلك تصورتَها أو بالغت فيها؛ فالناس بصورة عامة لا يلتفتون إلى مصيرك، ولا يعادونك على النحو الذي تتصوره. وقليل جدًّا من أفعالهم موجهة فعلًا تجاهك، فتوقف عن النظر إلى كل شيء من زاوية شخصية؛ أما الاحترام فهو شيء لا بد لك من اكتسابه بإنجازاتك؛ وليس شيئًا يعطيك الناس إياه ببساطة لأنك إنسان، فعليك أن تخرُج من حلقة الاستياء، بأن تصبح أكثر سماحة تجاه الناس وطبيعتهم البشرية.

وإذا تعاملت مع هذا الصنف من الناس فعليك أن تعمل بحذر شديد جدًّا؛ فعلى الرغم من أنه قد يبتسم، أو يبدو سعيدًا، إلا أنه فعليًّا يفتش فيك عن أي إهانة محتملة له، وبإمكانك تمييز الواحد من هؤلاء من تاريخ معاركه السابقة، وخلافاته المفاجئة مع الناس، أضف إلى ذلك سهولة إطلاقه الأحكام على الناس، ولعلك تحاول ببطء أن تكسب ثقته، وتخفف من شكوكه؛ لكن احذر من أنه كلما طال مكوثك قربه زاد القوت الذي تغذيه به ليستاء من شيء ما، ويمكن لاستجابته أن تكون وحشية للغاية، فخير لك اجتناب هذا الصنف من الناس، ما وجدت إلى ذلك سبيلًا.

الموقف الرَّحب (الإيجابي)

قبل نحو خمسين سنة أخذ كثيرٌ من المختصين في الطب في التفكير في الصحة بطريقة جديدة ثورية، فبدلًا من حصر اهتمامهم بمشكلات بعينها، من قبيل الاعتلالات الهضمية أو الجلدية أو حالة القلب، قرروا أن الأفضل النظر في جسم الإنسان بأجمعه، فإذا حسَّن الناس في نظامهم الغذائي وعاداتهم الرياضية، فسيكون لذلك تأثير تنتفع به أعضاء الجسم كافة؛ لأن الجسم جملة مجموعة مترابطٌ بعضها ببعض.

(1) نهر طيبر: نهر طويل في إيطاليا يمر بروما. والجملة يقابلها في العربية المثل القائل: «إلى حيث ألقت رحلها أم قشعم»؛ يضرب لمن يرحل غير مأسوف عليه. [المترجم]

ويبدو هذا الأمر واضحًا لنا اليوم، إلا أن هذه الطريقة الأساسية في التفكير لها تطبيق عظيم في صحتنا النفسية أيضًا، فقد بات الناس اليوم، أكثر من أي وقت مضى، يحصرون اهتمامهم بمشكلات بعينها؛ بما يصيبهم من اكتئاب، أو ما يعوزهم من الحوافز، أو ما ينقصهم من الكفاءة الاجتماعية، أو ما يخيم عليهم من السأم؛ إلا أن ما يحكم جميع هذه المشكلات التي تبدو منفصلة، إنما هو موقفنا، وكيف ننظر إلى العالم في حياتنا اليومية، إن ما يحكمها هو كيف نرى الأحداث ونفسرها، فإذا حسَّن أحدنا موقفه فإن كل شيء آخر سيتحسن معه؛ من قدراته الإبداعية، إلى تمكنه من التعامل مع ضغوط الحياة، إلى رفع مستويات الثقة عنده، إلى تحسين علاقاته بالآخرين؛ وكانت تلك فكرةً أرساها أول الأمر الاختصاصي النفسي الأمريكي الكبير ويليام جيمس في تسعينيات القرن التاسع عشر، إلا أنها ما زالت ثورة لم تتحقق بعد.

إن الموقف السلبي القابض مصمم لتضييق غنى الحياة على صاحبه على حساب قدراته الإبداعية، وعلى حساب إحساسه بأنه أنجز [شيئًا في حياته]، وعلى حساب متعه ومسرَّاته، وعلى حساب طاقاته الحيوية. ولكيلا تمضي يومًا آخر في هذه الظروف فاجعل غايتك الخروجَ منها، وتوسيعَ ما تراه، وتوسيع ما تمرُّ به؛ فعليك أن توسع فتحة العدسة [التي ترى بها الأشياء] قدر ما تستطيع. وإليك السبيل الموصلة إلى ذلك.

كيف تنظر إلى العالم: انظر في نفسك وكأنك مستكشف، فبفضل وعيك تقف في مواجهة كونٍ شاسع ومجهول؛ بدأنا نحن البشر باستكشافه لتوِّنا، ويفضل معظم الناس التعلق بأفكارٍ ومبادئ معينة؛ وكثير منها اعتنقوها في بدايات حياتهم، إنهم يخشون سرًّا، مما هو غير مألوف، وغير متيقَّن، ويجعلون الاقتناع محل حب الاستطلاع، ويمر الزمن فيصبحون في الثلاثين من عمرهم، ويتصرفون كأنهم يعرفون كل شيء يحتاجون إلى معرفته.

فإذا جعلت نفسك مستكشفًا فإنك تترك كل ذلك اليقين وراء ظهرك، فكن في بحث دائم عن الأفكار الجديدة وطرق التفكير الجديدة، ولا ترَ حدودًا لتطواف ذهنك، ولا تهتم بالأفكار المتعارضة أو الناشئة التي تظهر لك فجأة، وتناقضُ مباشرة ما كنت تؤمن به قبل بضعة أشهر؛ فالأفكار أشياء تلعب بها، وإذا احتفظت بها أمدًا بعيدًا تصبح كأنها الأموات؛ بل عد إلى روحٍ كروح الطفولة وفضولها، حيث لم يكن ثمة إحساس بالأنا

عندك، ولا الشعور بأنك مصيب فيما تذهب إليه؛ لم يكن الأمران أهم من اتصالك بالعالم، وقم باستكشاف كل أشكال المعرفة، من جميع الثقافات ومن مختلف العصور، فعليك أن تواجه تحديًا ما [لأفكارك ومبادئك].

فإذا فتحت عقلك بهذه الطريقة، فسوف تنطلق فيك قوًى إبداعية لم تكن تدركها، وستمنح نفسَك متعةً عقلية عظيمة، ومن ذلك الانفتاح كن منفتحًا لاستكشاف الرؤى التي تأتيك من عقلك الباطن على نحو ما تكشفه لك أحلامك، ولحظات إعيائك، ورغباتك المكبوتة التي تتسرب في لحظات معينة، وليس هناك ما تخشاه أو تكبته منها، فعقلك الباطن ليس إلا عالمًا آخر لك، ينتظر استكشافك له.

كيف تنظر إلى الشدائد: لا شك أن في حياتنا عقبات وإحباطات، وألمًا وفراقًا. وطريقة تعاملنا مع هذه اللحظات في بدايات حياتنا، لها دور كبير في تطور موقفنا الإجمالي من الحياة، وتلهم هذه اللحظات كثيرًا من الناس لتقليص ما يرونه ويمرون به، فيمضون في مسيرة الحياة وهم يحاولون تحاشي أي نوع من أنواع المحن والشدائد، حتى لو أدى ذلك إلى عدم تخطيهم لأي صعوبات حقيقية تعترضهم، أو أدى إلى عدم نجاحهم نجاحًا حقيقيًّا في عملهم، وبدلًا من أن يتعلموا من تجاربهم السلبية تراهم يريدون كتمها. أما غايتك أنت فهي التحرك في الاتجاه المعاكس، فتتقبل كل العوائق كأنها تجارب تتعلم منها؛ إنها وسيلتك لتزداد قوة على قوة، وبهذه الطريقة فإنك تتقبل الحياة ذاتها.

وقد كانت الممثلة (جوان كراوفورد Joan Crawford) في سنة 1928، تحيا حياة مهنية ناجحة نسبيًّا في هوليوود [في صناعة الأفلام السينمائية الأمريكية]، إلا أنها كنت تزداد شعورًا بالإحباط من الأدوار المحدودة التي كانت تسند إليها؛ فقد كانت ترى غيرها من الممثلات الأقل براعة في التمثيل منها وهن يقفزن متقدمات أشواطًا عليها؛ فلعل المشكلة كانت في أنها لم تكن حازمة بما يكفي؛ فقررت بأن عليها أن توصل صوتها إلى أحد كبار المنتجين النافذين في مجموعة (إم جي إم MGM)، وهو إرفينغ ثالبيرغ. ولم يخطر ببالها أن ثالبيرغ سيرى في ذلك صفاقةً منها، وبأنه بطبيعته يحب الانتقام. فاختارها لتمثل في فيلم من أفلام الغرب الأمريكي [أفلام رعاة البقر]، لعلمه بأن ذلك أدنى شيء تتمناه، وأن ذلك المصير فيه نهايةُ ممثلات كثيرات.

لكن تعلمت جوان الدرس، وقررت تقبُّل مصيرها، فجعلت نفسها تحب هذا النوع من الأفلام، وأصبحت خبيرة في ركوب الخيل، ودرست حياة الغرب القديمة، وغدت مفتونة بعادات أهل الغرب، فإذا كانت أفلام الغرب الأمريكي هي ما سيجعلها في طليعة الممثلات فستصبح الممثلة الأولى في هذه الأفلام، وفي أسوأ الأحوال، سيوسع ذلك من مهاراتها في التمثيل، وبات ذلك موقفها طوال حياتها تجاه العمل وتجاه الصعوبات الكبيرة التي تواجه الممثلات في هوليوود، حيث كانت حياتهن المهنية قصيرة جدًّا بصورة عامة، فكان كل عائق أمامها فرصةً لها ليشتد ساعدها، وتتطور في عملها.

أما مالكوم ليتل (الذي عرف فيما بعد باسم: «مالكوم إكس Malcolm X») فكان في العشرين من عمره سنة 1946 عندما دخل السجن بتهمة السرقة بحكم يدوم ثماني سنوات إلى عشر سنوات، والسجن بصورة عامة له تأثير في زيادة قسوة المجرمين، وتضييق نظرتهم إلى العالم؛ الضيقة مسبقًا. لكن مالكوم قرر بدلًا من ذلك إعادة تقييم حياته، فأخذ ينفق وقته في مكتبة السجن، ووقع في حب الكتب والتعلم، وبات السجن في نظره الآن يقدم له أفضل وسيلة ممكنة لتغيير نفسه، وتغيير موقفه تجاه الحياة؛ وبما أنه كان لديه متسع كبير من الوقت فقد استطاع أن يدرس في سجنه، وينال شهادة أكاديمية، واستطاع أن يزرع في نفسه سلوكيات الانضباط والتهذيب التي كان يفتقدها قبل ذلك، واستطاع أن يدرب نفسه ليصبح خطيبًا مفوَّهًا، وتقبَّل تجربة السجن بلا أي شعور بالمرارة، فبزغ أقوى من أي وقت مضى، وعندما ترك السجن كان يرى في الصعوبات التي تواجهه -صغيرة كانت أو كبيرة- وسيلةً لاختبار نفسه وتقويتها.

فمع أن الشدائد والآلام خارجة عن سيطرتك عمومًا إلا أن لديك القوة في تحديد استجابتك لها، والمصير الذي يتحدد بها.

كيف تنظر إلى نفسك: مع تقدمنا في العمر يزداد ميلنا لوضع حدود للمدى الذي يمكننا أن نمضي فيه في حياتنا، وبمرور السنين نستبطن انتقادات الآخرين وشكوكهم؛ فإذا قبلنا ما نظنه حدودًا لذكائنا وقدراتنا الإبداعية؛ فنحن نصنع [داخلَنا] قوة ضاغطة تتحقق من تلقاء ذاتها، وتصبح تلك الحدود حدودًا لنا، ولا حاجة بك إلى أن تكون متواضِعًا منزويًا للغاية في هذا العالم، فهذا التواضع ليس فضيلة؛ بل هو أقرب إلى قيمة يروج لها الآخرون؛ سعيًا لإبقائك في منزلةٍ دونهم، ومهما كان ما تقوم به الآن فالواقع أن

في استطاعتك القيام بما هو أكثر منه، فإذا اعتقدت ذلك فستصنع قوة ضاغطة مختلفة كل الاختلاف.

وفي الأزمنة القديمة شعر كثير من القادة العظام من قبيل الإسكندر الأكبر ويوليوس قيصر بأنهم يتحدرون من الآلهة، وأن فيهم شيئًا من القداس، ويتحول هذا الإيمان بالنفس إلى مستويات عالية من الثقة؛ يتغذى بها الآخرون، ويعترفون بها، ويصبح الأمر نبوءة تتحقق من تلقاء ذاتها، ولا يتوجب عليك الاستسلام لهذه الأفكار الجامحة، إلا أن شعورك بأنك معدٌّ لشيء عظيم أو مهم سيمنحك شيئًا من المرونة إذا عارضك الناس أو قاوموك؛ ولن تستبطن الشكوك التي تساورك في تلك اللحظات، فستكون لديك روحٌ مبادِرة، وستدأب على تجربة أشياء جديدة حتى لو كان فيها مجازفة؛ لثقتك بقدرتك على استعادة توازنك إذا أخفقت، ولشعورِك بأنك معَدٌّ للنجاح.

وعندما جاء الإلهام إلى تشيخوف بالحرية المطلقة -التي يمكن أن يصنعها لنفسه- كان لديه ما يدعوه الاختصاصي النفسي الأمريكي أبراهام ماسلو: (تجربة الذروة)، وهي اللحظات التي تترفع فيها على صخب الحياة المعتاد، وتحس بأن هناك شيئًا أعظم في الحياة، وأكثر رفعة، كنت تفتقده في حياتك، وفي حالة تشيخوف اشتعل فيه ذلك نتيجة أزمة مرت به، ونتيجة وحدته، فأودتا به إلى الإحساس بتقبُّل الناس والعالم المحيط به تقبلًا كاملًا. ويمكن لهذه اللحظات أن تأتيك عندما تجهد نفسك فيما هو أبعد مما كنت تظنه حدودًا لك؛ ويمكن أن تأتيك بعد أن تتغلب على عقبات كبيرة، أو تتسلق جبلًا عظيمًا، أو تسافر في رحلة إلى ثقافة مختلفة جدًّا عن ثقافتك، أو تأتيك من الترابط العميق الذي تجده في أي صورة من صور الحب، وعليك أن تمضي بتأنٍّ في البحث عن هذه اللحظات، وتثيرها في نفسك إذا أمكنك ذلك، وكما حصل مع تشيخوف فإن لهذه اللحظات تأثيرها في تغيير موقفك إلى الأبد، إنها توسع ما تظنه في إمكانياتك، وما تظنه في حياتك نفسها؛ ولك في الذاكرة مرجع دائم تنال منه الإلهام الكبير.

وهذه الطريقة في النظر إلى نفسك تتناقض بصورة عامة مع الموقف الفاتر الساخر الذي يحب كثير من الناس إظهاره في عالم ما بعد الحداثة؛ حيث لا طموح كبيرًا أبدًا، ولا إيجابية كبيرة أبدًا تجاه الأشياء والحياة؛ وحيث التظاهر الدائم

باللامبالاة، وبالتواضع الزائف كل الزيف. وهذا الصنف من الناس يرى في الموقف الإيجابي الرحب سذاجةً وبلاهة، والحق أن موقفهم الفاتر ما هو إلا قناع ماكر يخفون به مخاوفهم الكبيرة؛ من تقبُّل الآخرين، أو الإخفاق، أو إظهار قدر كبير من العاطفة. وكحال كل الميول المشابهة في ثقافة الناس فإن مصير الموقف الفاتر هو الاضمحلال، إنه من خرائب القرن الحادي والعشرين. وإذا تحركت في الاتجاه المعاكس له فإنك تكون أكثر تقدمًا وتحررًا.

كيف تنظر إلى طاقتك وصحتك: على الرغم من أن الموت هو مصيرنا جميعًا، وأننا معرضون للأمراض؛ وهما أمران خارجان عن نطاق سيطرتنا؛ إلا أنه لا بد لنا من إدراك الدور الذي تقوم به قوة الإرادة في صحتنا، وجميعنا يشعر به بدرجة أو بأخرى؛ فعندما نقع في الحب، أو نشعر بالإثارة في عملنا، تعظُم طاقتنا فجأة، ونتعافى من أي مرض بسرعة، أما إذا كان الاكتئاب جاثمًا فوق صدورنا، أو كنا نمر بأوقات عصيبة تصيبنا بالتوتر، فإننا نصبح فريسة سهلة لجميع أنواع الأمراض، فهناك دور عظيم في صحتنا للموقف الذي نتخذه لأنفسنا؛ وهو دور بدأت الدراسات العلمية تستكشف معالمه، وستتفحص أغواره بمزيد من البحث في العقود المقبلة، لكن بصورة عامة بوسعك -بكل أمن وسلامة- أن تدفع بنفسك إلى ما وراء ما تظنه حدودك البدنية، عن طريق الشعور بالإثارة والتحدي، في مشروع ما، أو مساعي معينة؛ فالناس يتقدمون في العمر، ويهرمون قبل الأوان، إذا قبلوا بالحدود البدنية لما يمكنهم فعله؛ فيجعلون من ذلك حلقة تتحقق من تلقاء ذاتها؛ أما من يتقدمون في العمر ويستمرون في القيام بالأنشطة البدنية، فهم لا يتغيرون [عند الهرم] إلا بدرجة معتدلة، فلديك منابع للطاقة والصحة لم تستفد منها بعد.

كيف تنظر إلى الآخرين: لا بد لك أولًا أن تتخلص من ميلك الطبيعي في أخذ ما يقوله الناس أو يفعلونه على محمل شخصي موجهٍ مباشرةً إليك؛ وبخاصة إذا كان ما يقولونه أو يفعلونه شيئًا بغيضًا، وحتى إذا انتقدوك، أو تصرفوا ضد مصالحك، فالغالب أن ذلك نابع من ألم عميق قديم في أنفسهم [لا يتصل بك شخصيًّا] يقومون بالتنفيس عنه؛ وتغدو أنت الهدف القريب لإحباطهم واستيائهم، المتراكمَين على مر السنين. إنهم إنما يبرزون مشاعرهم السلبية الخاصة بهم، فإذا استطعت أن تنظر إلى

الناس بهذه الطريقة، فستجد أنه من السهل عليك ألا ترد عليهم، وألَّا تنزعج منهم؛ فلا تتورطُ في معارك تافهة. وإذا كان من تواجهه شريرًا خبيثًا حقًّا فإن عدم تعاملك معه بعواطفك سيجعلك في موقع أفضل يمكِّنك من تدبير الرد المناسب عليه، وتنقذ بذلك نفسك من مراكمة الآلام والمشاعر المرة.

وانظر إلى الناس كأنهم حقائق في الطبيعة، فلهم أصناف شتى كثيرة، كحال الأزهار أو الحجارة، فهناك حمقى، وهناك أطهار، وهناك معتلون اجتماعيًّا، وهناك مهووسون بالأنانية، وهناك محاربون نبلاء؛ وهناك المفعمون بالحساسية، والفاقدون للحساسية. ولكل منهم دوره في بيئتنا الاجتماعية، لكن ذلك لا يعني ألَّا نكافح لتغيير السلوكيات المؤذية عند الأشخاص القريبين منا، أو الذين هم في نطاق تأثيرنا؛ بل يعني أنه لا يمكننا إعادة تصميم الطبيعة البشرية، وحتى لو نجحنا في ذلك بطريقة ما فإن النتيجة ستكون أسوأ بكثير مما نحن عليه الآن، فلا بد لك من القبول باختلاف البشر، وأن الناس هم على ما هم عليه؛ أي أن اختلافهم عنك ينبغي ألا يشعرك بأنه تحدٍّ للأنا فيك، ولا هو تحدٍّ لاعتزازك بنفسك؛ بل هو شيء ترحب به وتتقبله.

وانطلاقًا من هذا الوضع المحايد يمكنك أن تحاول أن تفهم الناس الذين تتعامل معهم فهمًا عميقًا، كحال تشيخوف مع أبيه، وكلما ازددت فهمًا لهم ازداد ميلك إلى التسامح مع الناس، ومع الطبيعة البشرية عمومًا، وروحك المنفتحة السمحة ستجعل تأثراتك الاجتماعية رقيقة سلِسة، فينجذب الناس إليك [ويتوقون إلى لقياك].

وفي الختام، فكر في المفهوم الجديد للموقف من ناحية المفهوم القديم لنفس الإنسان؛ فمفهوم النفس موجود في جميع الثقافات الطبيعية تقريبًا، وموجود في حضارات ما قبل الحداثة، وكانت نفس الإنسان تعزى أصلًا إلى (قوًى روحية) خارجية متغلغلة في الكون، وموجودة في الفرد البشري بهيئة: (النفس) فنفس الإنسان ليست عقله ولا جسمه؛ بل هي الروح الإجمالية التي نجسدها، إنها طريقتنا في مواجهة العالم، إنها ما يجعل الإنسان فردًا بذاته. وقد كان مفهوم النفس الإنسانية مرتبطًا بالأفكار الأولى في الشخصية؛ وضمن هذا المفهوم يمكن لنفس الإنسان أن تكون ذات أعماق وأغوار، وبعض الناس يملكون قدرًا كبيرًا من هذه القوة الروحية، فلديهم (نفوسٌ كبيرة)، وبعض الناس تفتقد شخصيتهم هذه القوة، فيكونون (عديمي النفس) بدرجة ما.

ولهذا الأمر ارتباط كبير بفكرتنا عن الموقف؛ ففي المفهوم الحديث للنفس الإنسانية نضع الحياة ذاتها محل القوة الروحية الخارجية، أو لعلنا ندعوها: (قوة الحياة)؛ فالحياة معقدة في صميمها، ولا يمكن لأحد توقع ما يجري فيها، وقواها أعظم بكثير من أي شيء يمكن أن يدركه أحدٌ تمام الإدراك، أو يتحكم به أحد تحكمًا كاملًا. وتتراءى لنا قوة الحياة في الطبيعة، وفي المجتمع البشري بالتنوع الواضح الذي نراه في كلا العالمين [عالَم الطبيعة وعالَم مجتمع الإنسان].

فمن جهة أولى، نرى أناسًا غايتهم في الحياة كبح قوة الحياة والتحكم بها؛ فيودي بهم ذلك إلى إستراتيجيات تدمير النفس، حيث عليهم أن يحدُّوا من أفكارهم، ويخلُصوا إلى أفكار فقدت وجاهتها، وعليهم أن يقيدوا تجاربهم في الحياة، وكل شيء إنما يتعلق بهم، وبحاجاتهم التافهة، ومشكلاتهم الشخصية، وغالبًا ما يصبحون مهووسين بهدف بعينه يهيمن على أفكارهم كلها؛ من قبيل جمع المال أو لفت الانتباه، وكل ذلك يحولهم إلى أموات من الداخل، وهم يغلقون أنفسهم دون غنى الحياة وتنوع التجربة الإنسانية، وبهذه الطريقة يتجهون مباشرة صوب (انعدام النفس)، فيعوزهم العمق الداخلي والمرونة.

أما هدفك أنت، فيجب أن يكون تحركك الدائم في الاتجاه المعاكس، فتعيد اكتشاف حب الاستطلاع، الذي كان عندك ذات يوم وأنت طفل صغير؛ فكل شيء، وكل إنسان، هو مصدر سحر لك، وعليك أن تستمر في التعلم، وتوسع باستمرار ما تعرفه، وما تجرِّبه. وتكون سمحًا متسامحًا مع الناس، حتى لو كانوا أعداءك، أو كانوا ممن حاصرتهم حالة انعدام النفس، ولا تكن عبدًا للمرارة أو الضغينة؛ وبدلًا من لومك الآخرين، أو لومك الظروف، انظر إلى الدور الذي يقوم به موقفك وتصرفاتك في أي إخفاق يصيبك أو عثرة تعترضك، وتكيف مع الظروف بدلًا من أن تشتكي منها؛ فاقبل بالارتياب والمفاجأة، وتقبَّلهما بسرور، فهما من السمات العظيمة في الحياة، وبهذه الطريقة تتوسع رحابة نفسك لتصل إلى ملامح الحياة، وتمتلئ بقوة الحياة.

فتعلَّم أن تقوم بقياس الناس الذين تتعامل معهم بعمق أنفسهم [وكبرها]؛ وإذا أمكنك فلتصاحب قدر ما تستطيع أصحاب التنوع الرحب الفسيح [أصحاب النفوس الكبيرة].

هذا هو السبب في أن الأحداث أو الظروف الخارجية نفسها لا تؤثر في شخصين التأثير نفسه؛ حتى لو تشابه الوسط الذي يعيش كل منهما حياته فيه، في عالمه الخاص... فالعالم الذي يعيش المرء فيه يتشكل أساسًا بالطريقة التي ينظر بها المرء إليه، وبذلك لا بد أن يختلف باختلاف الناظر إليه؛ فقد يبدو لأحدهم عالمًا قاحلًا وكالحًا وسطحيًّا؛ وقد يبدو لآخر عالمًا غنيًّا ومشوِّقًا ومليئًا بالمعاني. ولو سمع أناس من امرئٍ الأحداث المثيرة التي حدثت في مسيرة تجربة حياته لتمنى كثير منهم أن تحدث في حياته الأحداث نفسها؛ لكن أولئك ينسون تمامًا بأنهم بدلًا من ذلك عليهم أن يغبطوه على القدرة الذهنية التي أعطت لتلك الأحداث أهميتها وهو يذكرها لهم [فقد كان يراها بمنظاره هو].

آرتور شوبنهاور

الفصل التاسع:

واجه الجانب المعتم في نفسك

قانون الكبت

من النادر أن يكون الناس [في حقيقتهم] على النحو الذي يظهرون عليه، إنهم يختبئون وراء ما يُظهرونه من أدب وتهذيب؛ ولا شك في أن وراء المظهر الدمث جانبًا معتمًا يقع في الظل، يتكوَّن من مخاوف ودوافع عدوانية أنانية؛ يكبتونها ويحجبونها عن أنظار العامة؛ ويتسرب هذا الجانب المعتم منهم في التصرفات التي تحيرك وتؤذيك؛ فتعلَّمْ أن تميز علامات (الظل) قبل أن تظهر سمِّيتها. واعلم أن السمات السافرة عند الناس -من الشدة، أو الورع، أو غير ذلك- إنما تحجب خصالًا تناقضها، وعليك أن تدرك الجانب المعتم في نفسك أنت؛ فإذا وعيته فإنك تستطيع التحكم بقدراتك الإبداعية وتوجيهها؛ تلك القدرات المتوارية في عقلك الباطن؛ فإذا دمجت جانبك المعتم في شخصيتك فستكون إنسانًا أكثر اكتمالًا، وستشع بصدق نفسك فتجتذب الناس إليك.

الجانب المعتم

في الخامس من شهر تشرين الثاني/ نوفمبر سنة 1968 حقق (ريتشارد نيكسون Richard Nixon) من الحزب الجمهوري ما لعله يعدُّ أعظم عودة سياسية في التاريخ الأمريكي، وذلك بفوزه بفارق ضئيل على منافسه من الحزب الديمقراطي (هيوبرت هامفري؛ ليكون الرئيس السابع والثلاثين للولايات المتحدة الأمريكية؛ فقبل ثماني

سنوات وحسب كان قد خسر في محاولته الأولى في الانتخابات الرئاسية أمام جون كينيدي خسارة ساحقة، وكانت نتائج الانتخابات تلك متقاربة للغاية، إلا أنه من الواضح أنه قد أسهم في هزيمته بعض ألاعيب الاقتراع في ولاية إيلينوي، بتدبير من الماكينة الانتخابية للحزب الديمقراطي في ولاية شيكاغو، وبعد سنتين من هزيمته تلك خسر خسارة قاسية في انتخابات حاكم ولاية كاليفورنيا، ونتيجة إحساسه بالمرارة من كيفية مطاردة الصحافة له واستفزازها إياه في السباق الانتخابي فقد خاطب وسائل الإعلام بعد يوم من خسارته الأخيرة، مختتمًا كلامه بالقول: «فكروا فقط كم سينساكم الناس؛ فلن يكون لديكم بعد اليوم أخبار عن نيكسون يتحدث هنا وهناك؛ لأنني يا سادة أتحدث إليكم في آخر مؤتمر صحفي لي».

وكانت استجابة الوسائل الإعلامية لهذه الكلمات سلبية إلى أبعد الحدود؛ فقد اتهموه بأنه يتخبط في رثاء نفسه، وبثت شبكة (إيه بي سي ABC) الإخبارية تقريرًا خاصًّا لها مدته نصف ساعة بعنوان: (النعي السياسي لريتشارد نيكسون)، وانتهت مقالة عنه في مجلة (تايم Time) إلى: «الحرمان من معجزة: لن يستطيع ريتشارد نيكسون أن يحلم أبدًا بأن يُنتخَب لأي منصب حكومي سياسي بعد اليوم».

ولا شك أن حياة ريتشارد نيكسون المهنية كان لا بد لها أن تنتهي في سنة 1962، لكن حياته كانت سلسلة متواصلة من الأزمات والعثرات، فجعلته أكثر تصميمًا وعزمًا، فقد كان حلمه في شبابه أن يدخل جامعة من جامعات النخبة، فذلك هو مفتاح الوصول إلى السلطة في أمريكا، لقد كان الشاب ريتشارد طموحًا بصورة لا نظير لها، لكن أسرته كانت فقيرة نسبيًّا، ولم يكن بمقدورها تحمل تكاليف الدراسة في تلك المؤسسات التعليمية؛ إلا أنه تغلب على هذا العائق المستعصي تغلبًا جليًّا، وذلك بتحويل نفسه إلى الطالب الفائق، فكسب لقب (صاحب المؤخرة الحديدية) بسبب عاداته في [الجلوس ساعات طويلة من أجل] الدراسة، بما يفوق قدرات البشر، ونجح في الحصول على منحة لدخول كلية الحقوق في (جامعة الدوق Duke University)، وليحافظ على المنحة كان عليه أن يبقى الأول على صفه؛ وهو أمرٌ نجح فيه بالدراسة الشاقة المجهدة التي قلَّ من يتحملها.

وبعد سنوات أمضاها في مجلس الشيوخ الأمريكي اختاره (دوايت أيزنهاور) سنة 1952 ليكون مرشحه لمنصب نائب الرئيس من الحزب الجمهوري، لكنه سرعان ما ندم

على اختياره؛ فقد احتفظ نيكسون بأموال سرية أخفاها عن الحزب الجمهوري، فسَرَت الظنون بأنه استخدمها لأغراض خاصة؛ والحق أنه كان بريئًا من تلك التهم، إلا أن أيزنهاور لم يشعر بالارتياح له، فوجد في تلك التهم عذرًا للتخلص منه، وكان طرده بهذه الطريقة كفيلًا على الأغلب بتدمير حياة نيكسون المهنية السياسية؛ إلا أنه ارتقى إلى مستوى التحدي من جديد، فظهر في بث تلفزيوني مباشر ليلقي خطابًا عن حياته، ويدفع عن نفسه التهم المنسوبة إليه، وكان خطابه مؤثرًا للغاية، فأثار صخب الجماهير، وطالبوا أيزنهاور بإبقائه معه في الحملة الانتخابية، وواصل نيكسون تقدمه [بعد فوز أيزنهاور بالانتخابات]، فعمل ثماني سنوات نائبًا للرئيس الأمريكي.

وهكذا كانت الهزائم [الانتخابية] الساحقة التي أتت على نيكسون في سنتي 1960 و1962 كانت مرة أخرى وسيلته ليزداد صلابةً، ويبعث الروح في حياته المهنية؛ لقد كان أشبه بقطٍّ بسبعة أرواح؛ فابتعد [عن العمل السياسي] بضع سنوات، ثم عاد وقد شحذ عزيمته للدخول في انتخابات سنة 1968. وأصبح الآن: (نيكسون الجديد) فازداد تحررًا من التوتر العصبي، وازداد لطفًا ودماثة، وعاد رجلًا يحب لعبة البولينغ، ويحب الدعابات المبتذلة. وبعد أن تعلم العِبَر من هزائمه السابقة أدار واحدة من أكثر الحملات الانتخابية سلاسة وبراعة في التاريخ الحديث، وجعل جميع خصومه والمشككين فيه يقرون بخطئهم عندما فاز على هامفري.

ووصل إلى ذروة السلطة إذ أصبح رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية؛ لكن بقي في ذهنه تحدٍّ واحد لا بد له من التغلب عليه؛ ولعله كان أكبر تحدٍّ واجهه؛ فقد كان أعداء نيكسون من الليبراليين يرون فيه رجلًا بهيمًا في السياسة، ورجلًا يلجأ إلى صنوف الألاعيب للفوز بالانتخابات، وكان في نظر نخبة الساحل الشرقي[1] الكارهين له شخصًا أخرق قادمًا من كلية (ويتيَر) [المتواضعة] في كاليفورنيا، وصاحب مطامع مفضوحة، وكان نيكسون مصممًا على إثبات خطئهم جميعًا؛ فلم يكن الشخص الذي يظنونه؛ بل كان إنسانًا مثاليًّا في أعماقه، لا سياسيًّا همجيًّا، فقد كانت أمُّه العزيزة

(1) الساحل الشرقي: يقصد به الولايات الواقعة شرقي الولايات المتحدة الأمريكية؛ وهي ذات الثقل السياسي الأكبر فيها. [المترجم]

عليه – واسمها (حَنَّة) – من المتدينين الملتزمين في طائفة الصاحبيين[1]، غرست فيه أهمية معاملة الناس بالمساواة، والدعوة إلى السلام في العالم؛ فأراد أن يصنع لنفسه مجدًا بأنه واحد من أعظم الرؤساء في التاريخ؛ وكُرمى لأمه –التي توفيت في وقت سابق في تلك السنة– أراد أن يجسد قيمها المثالية في طائفتها الدينية، ويبين لمنتقديه عِظَم الخطأ الذي ارتكبوه في فهمه.

وكان يحتذي برجال يرى فيهم القدوة السياسية؛ من قبيل الرئيس الفرنسي شارل ديغول الذي كان التقاه وأعجب به غاية الإعجاب؛ فقد صنع ديغول لنفسه سَمْتًا يشع ثقة وحبًّا للوطن، ونيكسون سيكون على مثاله. وأخذ يشير إلى نفسه في مذكراته بكلمة (آرِن RN)[2] نسخته من الزعيم العالمي، وسيكون (آرِن) زعيمًا قويًّا، وحازمًا، ورجلًا حانيًا، وفيه صفات الرجولة الكاملة. وأمريكا التي سيقودها كانت تمزقها احتجاجات مناهضة للحرب [في فيتنام آنذاك]، وأعمال شغب تندلع في المدن، وارتفاع في معدل الجريمة؛ فسينهي الحرب، ويعمل لإحلال السلام في العالم؛ وسيجلب لوطنه الازدهار والرخاء، لكل الأمريكيين، وسيقف مع القانون والنظام، وسيغرس في الناس روح اللياقة والتهذيب التي افتقدتها بلاده؛ فإذا تم له ذلك حفظ لنفسه مكانًا مع الرئيسَين [الأمريكيَّين] اللذين يجلُّهما أبراهام لينكولن [1809 – 1865]، ووُدرو ويلسون [1856 – 1924]، وسيحقق ذلك، على نحو ما يحقق طموحاته دائمًا.

وتحرك بسرعة في الأشهر الأولى من رئاسته [لتنفيذ مطامحه]؛ فقام بتشكيل حكومة من الطراز الأول؛ كان فيها الألمعي هنري كيسنجر مستشارًا للأمن القومي؛ أما في فريق عمله الخاص فكان يفضل الشبان الذين سَمتهم حُسن الهيئة، والذين يخلصون له أشد الولاء، ويكونون أداة له لتحقيق طموحاته في وطنه، وكان من أولئك كبير موظفي البيت الأبيض بوب هالديمان؛ ومسؤول السياسات المحلية جون إرليتشمان، ومستشار البيت الأبيض (جون دين)؛ ومعاونه لشؤون البيت الأبيض تشارلز كولسون.

---

(1) طائفة الصاحبيين أو الكويكرز أو كنيسة الأصدقاء: طائفة مسيحية متفرعة من البروتستانية. نشأت في إنكلترا في منتصف القرن السابع عشر؛ وتؤمن بأن في الإنسان نورًا داخليًّا يصله بالله؛ فلا حاجة به إلى تلقي إرشادات من غيره. وغالبية أتباعها اليوم يعيشون في الولايات المتحدة الأمريكية. [المترجم]

(2) اختصارًا لاسمه: (ريتشارد نيكسون Richard Nixon). [المترجم]

ولم يشأ أن يحيط نفسه بالمفكرين؛ بل كان يريد من هم مستعدون للقيام بما يوكل إليهم من مهمات، إلا أن نيكسون لم يكن بالرجل الساذج؛ فقد كان يعلم أن الولاء السياسي أمر زائل؛ لذلك قام في مستهل فترته الرئاسية بتركيب منظومة تنصت صوتي سري في أرجاء البيت الأبيض؛ لا يعلم بشأنه إلا قلة مختارة من موظفيه، وبذلك كان بمقدوره مراقبة فريق موظفيه سرًّا، والاكتشاف المبكر لأي خيانة محتملة، أو أي نشر للنمائم منهم، وكان ذلك النظام يزوده بالبينة التي يمكنه استخدامها لاحقًا إذا حاول أحدٌ تشويه أي محادثة جرت معه، وأفضل ما في الأمر أنه إذا ما انتهت مدة رئاسته فإن الأشرطة التسجيلية المنقَّحة يمكن أن تستخدم لإظهار عظمته زعيمًا للبلاد، وإظهار الطرق النيرة والعقلانية التي كان يتوصل بها إلى قراراته؛ فهذه الأشرطة التسجيلية ستحفظ له مجده.

وعمل نيكسون على تنفيذ خطته في السنوات الأولى من رئاسته، وكان فيها رئيسًا نشيطًا مؤثرًا؛ فقد وقَّع على قوانين لحماية البيئة، وصحة العمال، وحقوق المستهلكين، وفي الجبهة الخارجية عمل جاهدًا على إطفاء أوار الحرب في فيتنام، وكان نجاحه ضئيلًا هناك؛ لكنه سرعان ما مهد الطريق لزيارته الأولى إلى الاتحاد السوفييتي، ورحلته المشهورة إلى الصين، وعقد اتفاقية مع الاتحاد السوفييتي للحد من انتشار الأسلحة النووية، وكانت تلك مجرد بداية لما سيقوم به تاليًا.

لكن على الرغم من السلاسة النسبية التي مضت بها سنواته الأولى تلك كان هناك شيء غريب أخذ يجيش في صدره، ولم يستطع التخلص من مشاعر القلق هذه، فهي شيء كان يتعرض له في حياته كلها، وبدأ ذلك في الظهور في اجتماعاته المغلقة مع فريق العمل الخاص به في أوقات متأخرة من الليل مع شيء من الخمر؛ فقد بدأ نيكسون يروي لهم حكايات عن ماضيه الزاهي، ويمر في سياق ذلك على بعض جروحه السياسية القديمة، فتظهر المرارة خارجةً من أعماقه.

وكان مهووسًا على الخصوص بقصة (ألغر هيس)، وكان ألغر هيس موظفًا مهمًّا في وزارة الخارجية الأمريكية، واتهم سنة 1948 بأنه جاسوس شيوعي [للسوفييت]، وقد أنكر هيس تلك التهمة؛ وكان بوسامته وأناقته أثيرًا على قلوب الليبراليين؛ لكن نيكسون اشتم فيه رائحة الكذب والاحتيال، وكان نيكسون آنذاك عضوًا مستجدًّا في مجلس النواب

الأمريكي عن ولاية كاليفورنيا. وفي الوقت الذي قرر فيه سائر أعضاء مجلس النواب ترك (هيس) وشأنه قرر نيكسون الاستمرار في التحقيق؛ ممثلًا عن لجنة الأنشطة غير الأمريكية في مجلس النواب؛ وفي مقابلة له مع هيس، وعندما ذكَّره نيكسون بقانون شهادة الزور والحنث باليمين، أجابه هيس بقوله: «أنا أعرف هذا القانون؛ فقد درست في كلية الحقوق في جامعة هارفارد؛ وأظن أن جامعتك كانت جامعة وِيتيَر؟» (مشيرًا بذلك إلى ضعف الجامعة التي درس فيها نيكسون [بالمقارنة مع جامعة هارفارد المرموقة]).

وكان نيكسون شديد المتابعة له، ونجح أخيرًا بإدانته بشهادة الزور، وألقي هيس في السجن. وأدى هذا الانتصار إلى ذيوع شهرة نيكسون، لكنه أكسبه -على نحو ما يرويه لفريقه الخاص- سخطًا أبديًّا من أصحاب نخبة الساحل الشرقي الذين رأوا فيه رجلًا مغرورًا متملقًا جاءهم من وِيتيَر. وفي سنوات الخمسينيات من القرن الماضي كان هؤلاء النخبة -وكثير منهم تخرج من جامعة هارفارد- كانوا يواصلون بصمت إقصاء نيكسون وزوجته عن حلقاتهم الاجتماعية؛ ليقللوا بذلك من معارف نيكسون السياسيين، أما حلفاؤهم في الصحافة فكانوا يسخرون منه بقسوة في أي خطأ محتمل في أقواله وأفعاله؛ فطبعًا لم يكن نيكسون من الملائكة، وكان نيكسون يحب الانتصارات، إلا أن نفاق هؤلاء الليبراليين نكَّد عليه انتصاراته، وكان بوبي كينيدي ملك الخدع السياسية القذرة، لكن ما من صحفي كان يذكر ذلك.

ومع إطنابه في سرد هذه الحكايات على موظفيه ليلة بعد ليلة كان يذكِّرهم بأن ماضيه ما زال ينبض بالحياة؛ فأعداؤه القدامى ما زالوا يكيدون ضده؛ فكان هناك أحد مراسلي شبكة (سي بي إس CBS) التلفزيونية واسمه (دانيال شور)، كان يبدو كارهًا لنيكسون بحماس متَّقد؛ فقد كانت التقارير التي يرسلها من فيتنام معدَّةً لتبرِز على الدوام أسوأ جوانب الحرب لجعل نيكسون يبدو بمظهر سيئ، وكانت هناك كاترين غراهام مالكة صحيفة (واشنطن بوست)، وهي صحيفة بدا أن لديها ثأرًا شخصيًّا معه، يعود إلى سنوات كثيرة خلت؛ وكانت كاترين أبرز نساء المشهد الاجتماعي في حي (جورج تاون) [في العاصمة واشنطن]، ذلك المشهد الذي كان يزدريه وزوجتَه لسنوات طويلة، وكان هناك أسوؤهم، وهو (لاري أوبراي) الذي أصبح آنذاك رئيس الحزب الديمقراطي، وعندما كان من كبار المستشارين في إدارة الرئيس الأمريكي كينيدي

نجح في جعل دائرة الإيرادات الداخلية تراجع حسابات نيكسون، فكان نيكسون يرى فيه (تأبط شرًّا) في السياسة، فقد كان مستعدًّا للقيام بأي شيء للحيلولة دون انتخاب نيكسون مرة ثانية سنة 1972.

لقد كان أعداء نيكسون منتشرين في كل مكان، يعادونه عداوة لا هوادة فيها؛ فيزرعون في الصحافة الأخبار السلبية عنه، ويحصلون من مكاتب الموظفين على نمائم تحرجه، ويتجسسون عليه، وهم مستعدون للانقضاض عليه إذا وجدوا أدنى بارقة فضيحة، وكان نيكسون يلتفت إلى موظفيه سائلًا: ماذا نفعل نحن [في مواجهتهم]؟! فإذا لم يجيبوه بشيء شعروا بأنهم هم الملامون؛ فكان مجده وطموحاته في خطر. ومع تكاثر أخبار المظاهرات المناهضة للحرب في فيتنام، وانتشار نمائم تتناول المجهود الحربي لإدارة نيكسون هناك، امتلأ نيكسون بالغضب والإحباط، وزادت أحاديثه مع موظفيه من اشتعال الموقف بين مؤيديه ومعارضيه؛ ويذكر كولسون [معاونه في البيت الأبيض] رغبة نيكسون في الانتقام من بعض معارضيه الذين استفزوه للغاية، فينقل عنه قوله ذات مرة: «سننال منهم يومًا ما؛ سننال منهم في المكان الذي نختاره، وسندوسهم بأعقابنا، ونُثقِل خطانا فوقهم، ونلويها، ألن نفعل ذلك يا تشارلز؟ ألن نفعله؟».

وعندما علم نيكسون بأن كثيرين من موظفي (مكتب إحصائيات العمل) كانوا يهودًا شعر بأن ذلك يمكن أن يكون السبب في خروج بعض الإحصائيات الاقتصادية ذات المدلولات السيئة من ذلك المكتب، فقال لهالديمان [كبير موظفي البيت الأبيض]: «الحكومة تغص باليهود، ومعظم اليهود لا يخلصون الولاء»، وهم [أي اليهود] عماد منظومة الساحل الشرقي التي تعمل كل ما بوسعها في معاداته. وقال لهالديمان في مناسبة أخرى: «أرجو أن تحضر لي أسماء اليهود؛ وتعلمُ بأنني أعني كبار المتبرعين اليهود للحزب الديمقراطي ... فهل عسانا نحقق في أمر بعض الأوغاد!». ليجري التدقيق في أمرهم بالترتيب [بدءًا من صاحب أكبر التبرعات، فالأدنى، فالأدنى]. وكانت لديه أفكار قاسية أخرى لإيلام كاترين غراهام، وإحراج دانيال شور.

كذلك فقد أخذ نيكسون يزداد قلقًا بشأن صورته أمام العامة التي كانت بالغة الأهمية لتثبيت مجده؛ فألح على فريقه الخاص -ومنهم هنري كيسنجر- للترويج في الصحافة لأسلوب قيادته القوي. فكان عليهم في المقابلات الصحفية أن يشيروا

إليه باسم: (السيد: سلام)، دون توجيه كثير من الثناء إلى كيسنجر، ثم أراد أن يعلم ما يقوله أصحاب النخبة عنه؛ في حفلاتهم في جورج تاون، وهل انتهوا أخيرًا إلى تغيير رأيهم بطريقة أو بأخرى في ريتشارد نيكسون؟

وعلى الرغم من انفعاله إلا أنه بات واضحًا مع دخول سنة 1972 أن الأحداث تسير على ما يروم، فمنافسه من الحزب الديمقراطي في عملية إعادة انتخابه سيكون عضو مجلس الشيوخ جورج ماغوفرن؛ وهو من عتاة الليبراليين؛ فحل نيكسون في المقدمة في استطلاعات الرأي، إلا أنه أراد ما هو أكثر من ذلك، لقد أراد الحصول على أغلبية ساحقة وتفويض من الشعب؛ وليقينه بأن رجالًا من أمثال أوبراين يخفون له بعض المكائد في جعبتهم أخذ يوبخ هالديمان ليدفعه إلى القيام بشيء من التجسس للحصول على شيء من أسرار وفضائح الحزب الديمقراطي. وأراد من من هالديمان أن يشكِّل فريقًا من (الأكفاء المثابرين) [في بلوغ المآرب] ليقوموا بذلك العمل القذر بأعلى كفاءة، ويترك له أمر التفاصيل.

لكن مما زاد في غمِّ نيكسون، أنه قرأ في حزيران/ يونيو من تلك السنة، في صحيفة (واشنطن بوست) عن إخفاق عملية اختراق لفندق (وُترغيت)؛ حيث قامت مجموعة من الرجال بمحاولة وضع أجهزة تنصت في مكاتب لاري أوبراين، وأدى ذلك إلى اعتقال ثلاثة منهم -وكانت أسماؤهم: جيمس ماكورد، وهوارد هانت، وغوردون ليدي- وكانت لهم صلة بلجنة إعادة انتخاب الرئيس نيكسون، وكان الاختراق قد تم بصورة سيئة للغاية لدرجة أن نيكسون اشتبه في أن يكون ذلك مكيدة من أعضاء الحزب الديمقراطي؛ فليس هذا فريق الأكفاء المثابرين الذي كان يدعو إليه.

وبعد بضعة أيام، وفي يوم 23 حزيران/ يونيو، بحث في أمر الاختراق مع هالديمان، وكان (مكتب التحقيقات الفدرالي FBI) يحقق في القضية، وكان بعض الرجال الذين اعتقلوا عملاء سابقين لوكالة الاستخبارات المركزية CIA، واقترح هالديمان أنه لعله من الممكن اللجوء إلى كبار ضباط وكالة الاستخبارات المركزية للضغط على مكتب التحقيقات الفدرالي من أجل إيقاف التحقيق في القضية، ووافق نيكسون على الاقتراح، وقال لهالديمان: «لا أريد التورط في الأمر»؛ فأجابه هالديمان: «لا يا سيدي، لا نريد أن نورطك فيه»؛ لكن نيكسون أضاف قائلًا: «تدبر الأمر بخشونة، فتلك هي الطريقة التي

يعملون بها، وتلك هي الطريقة التي سنعمل بها»، وكلف نيكسون مستشاره (جون دين) بإجراء التحقيقات الداخلية [داخل البيت الأبيض]، وأعطاه توجيهات واضحة بألا يتعاون مع مكتب التحقيقات الفدرالي، وأن يخفي أي صلة للبيت الأبيض بالقضية؛ وعلى أي حال لم يأمر نيكسون بصورة مباشرة بتنفيذ عملية الاختراق مطلقًا؛ لقد كانت قضية (وترغيت) تُرَّهةً من الترهات [في نظر نيكسون]، ولم يكن لها أن تلوث سمعته؛ بل إنها ستذهب بددًا، وتذهب معها الأعمال السياسية القذرة الأخرى التي لم تسجلها كتب التاريخ أبدًا.

والحق أنه كان محقًّا في ذلك الوقت؛ فلم يكن عامة الناس يولون اهتمامًا كبيرًا لعملية الاختراق، ومضى نيكسون ففاز بأغلبية ساحقة، كانت من أكبر النتائج التي سجلها تاريخ الانتخابات الرئاسية [في أمريكا]؛ فقد حصل على الأغلبية الساحقة في جميع الولايات فيما عدا ولاية ماساتشوستس والعاصمة واشنطن، وفاز على الديمقراطيين بنسبة مئوية كبيرة، وأضحى عنده أربع سنوات أخرى لتثبيت مجده، ولن يقف شيء في طريقه الآن؛ فقد بلغت شعبيته في الإحصائيات أوجها.

إلا أن قضية وترغيت عادت تكبر شيئًا فشيئًا، ولن تتركه وشأنه؛ ففي كانون الثاني/ يناير 1973 قرر مجلس الشيوخ البدء بالتحقيق في القضية. وفي شهر آذار/ مارس أفشى ماكورد [أحد المتهمين في القضية] سرَّه أخيرًا مشيرًا إلى تورط عدد من موظفي البيت الأبيض في إعطاء الأمر بتنفيذ عملية الاختراق؛ أما هانت [متهم آخر في القضية] فقد أخذ يلح في طلب رشوة ليصمت، ولا يفشي ما يعرفه من معلومات، وكانت سبيل الخروج من هذه الورطة بسيطة وواضحة؛ وهي استئجار محامٍ خارجي [من خارج نطاق البيت الأبيض] ليقوم بالتحقيقات الداخلية [بين موظفي البيتٍ الأبيض] في عملية الاختراق، مع التعاون الكامل من نيكسون وفريقه الخاص مع ذلك المحامي، وكشف جميع التفاصيل، وربما تتدهور سمعة نيكسون، وربما يودَع بعض موظفيه السجن، إلا أنه سيبقى في الحياة السياسية على نشاطه؛ وهو الخبير في العودة إلى الحياة بعد الموت، في المجال السياسي.

إلا أنه لم يكن بوسع نيكسون المضي في ذلك الطريق، فسيلحق به على الفور ضرر كبير؛ فقد أذعرته أشد الذعر فكرة الإفصاح عما يعرفه، وما أمر به، واستمر في

اجتماعاته مع (دين) [مستشار البيت الأبيض] في التباحث في حجب الحقائق، حتى إنه اقترح إمكانية الوصول إلى دفع رشًى لكتمان المعلومات، وحذره (دين) من التورط في القضية إلى هذا الحد، لكن نيكسون بدا مأخوذًا على نحو غريب بالورطة التي تزداد تعاظمًا، والتي أحدثها بنفسه، ولم يعد قادرًا على الانفكاك منها.

وسرعان ما أُجبر على عزل هالديمان [كبير موظفي البيت الأبيض] وإرليتشمان [مسؤول السياسات المحلية] من منصبيهما، وكان الاثنان متورطين إلى حدٍّ بعيد في عملية الاختراق، وكان إجباره على طردهما محنةً عليه، وعندما وصل الخبر إلى إرليتشمان انهار وبكى؛ لكن يبدو أنه ما من شيءٍ فعَله يستطيع إيقاف زخم التحقيق في قضية وترغيت؛ وهو التحقيق الذي أخذ يقترب من نيكسون أكثر فأكثر، مما جعله يشعر وكأنه قد علق في مصيدة.

وفي 19 تموز/يوليو 1973 تلقى نيكسون أسوأ خبر على الإطلاق: لقد علمت لجنة مجلس الشيوخ التي تحقق في قضية وترغيت بأمر منظومة التنصت السرية المثبتة في البيت الأبيض، وطالبت بأن تستلم أشرطة التسجيل، لتكون بيِّنةَ لها في القضية؛ وكان كل ما فكر به نيكسون الإحراج الشديد الذي سينجم عن كشف الأشرطة على الملأ؛ فذلك سيجعل منه أضحوكة العالم؛ فقد فكر في أسلوب حديثه الذي كان يستخدمه، وفي الأشياء الفظة الكثيرة التي دعا إليها؛ فصورته أمام العامة، ومجده، والمثُل التي جاهد لتحقيقها ستنهار جميعًا مرة واحدة بالضربة القاضية. وفكر في أمه [المتوفاة]، وفكر في عائلته؛ فلم تسمعه عائلته يومًا يتحدث بالطريقة التي يتحدث بها في أحاديثه الخاصة في مكتبه. [فسيبدو الأمر لهم] وكأن شخصًا آخر يتحدث في تلك الأشرطة التسجيلية، وأخبره كبير موظفيه الجديد (ألكسندر هيغ) بأن عليه أن ينزع منظومة التنصت، ويتلف جميع الأشرطة التسجيلية على الفور، قبل أن يتلقى استدعاءً رسميًّا إلى المحكمة.

لكن نيكسون بدا مشلولًا: فإتلافه الأشرطة التسجيلية سيكون اعترافًا منه بالذنب؛ ولعل الأشرطة تبرئه، ولعلها تثبت أنه لم يأمر أبدًا بتنفيذ عملية الاختراق أمرًا مباشرًا؛ إلا أن فكرة خروج أي من هذه الأشرطة إلى العلن كانت تصيبه بالذعر، وأعياه الأمر وهو يقلِّبه في ذهنه، لكنه قرر في النهاية ألا يتلف الأشرطة، وسيمتنع عن تسليمها متذرعًا بصلاحياته الرئاسية.

وفي آخر المطاف، ومع تزايد الضغوط على نيكسون، قرر في نيسان/أبريل 1974 أن يفرج عن نسخة مكتوبة منقحة من الأشرطة، على هيئة كتاب من 1200 صفحة، راجيًا أن يعود عليه ذلك خيرًا. لكن الناس أصيبوا بالهلع إذ قرؤوا الكتاب؛ فمع أن الكثيرين رأوا في الرئيس [من ذلك الكتاب] رجلًا مراوغًا ماكرًا؛ إلا أن لهجته العنيفة، وسبابه وشتائمه، وخروجه عن طوره أحيانًا، ونبرة جنون العظمة في أحاديثه، وإعطاءه أوامر بتنفيذ أعمال غير قانونية؛ دون أي تأنيب للضمير أو تورُّع كل ذلك كشف جانبًا من نيكسون لم يظنوه فيه يومًا. وحتى أفراد أسرته كانوا مذهولين مصدومين، وفي الأمور المتعلقة بقضية وترغيت بدا ضعيفًا جدًّا، وشديد التردد؛ ولم تكن تلك مطلقًا صورة (ديغول) التي أراد إظهارها للناس. فهو لم يُبدِ ولو لمرة واحدة أدنى رغبة في الوصول إلى الحقيقة، ومعاقبة الخاطئين. فأين ذهب رجل القانون والنظام؟!

وفي 24 تموز/يوليو جاءته الضربة النهائية: فقد أمرته المحكمة العليا بتسليم الأشرطة التسجيلية نفسها [لا نصوصها المكتوبة المنقحة]، وكان فيها حديثه المسجل في 23 حزيران/ يونيو 1972 الذي وافق فيه على استخدام وكالة الاستخبارات المركزية لإيقاف تحقيقات (مكتب التحقيقات الفدرالي)، وكان ذلك هو (الدليل القاطع) الذي كشف تورطه في حجب الحقائق منذ بداية القضية؛ فكان مصيره الإدانة، وفي أوائل شهر آب/أغسطس قرر الاستقالة من منصبه [في رئاسة الولايات المتحدة الأمريكية]، مع أن ذلك يناقض كل ما كان يؤمن به.

وفي صباح اليوم الذي تلا إلقاء نيكسون خطاب استقالته للأمة، خاطب موظفيه للمرة الأخيرة، جاهدًا أن يكبح عواطفه، وانتهى إلى القول: «إياكم وتخاذلَ العزيمة، إياكم وضيقَ الأفق؛ وتذكروا دائمًا: أنه ربما كرهكم الآخرون، إلا أن كارهيكم لن ينالوا فوزهم إلا إذا كرهتموهم، فإذا كرهتموهم دمرتم أنفسكم». ثم مضى مع عائلته إلى طائرة مروحية حملته إلى منفاه السياسي[1].

(1) عاد نيكسون إلى منزله في كاليفورنيا، وصدر عفو عام عنه من الرئيس الأمريكي الذي خلفه؛ نائبه سابقًا جيرالد فورد. ثم إنه عاد إلى شيء من النشاط السياسي الخارجي في سنوات الثمانينيات؛ وكانت وفاته سنة 1994. [المترجم]

التفسير: لقد كان ريتشارد نيكسون لغزًا محيرًا في نظر من عملوا معه عن كثب، فوفقًا لما ذكره كبير كتاب خطاباته (راي برايس) كان هناك اثنان من نيكسون: نيكسون المشرق، ونيكسون المعتم؛ فكان نيكسون المشرق «يحترم الآخرين أحسن الاحترام، ويهتم بهم أفضل ما يكون الاهتمام، وكان صاحب روح سمحة لا تضاهى في سماحتها، وكان دمثًا لطيفًا للغاية»؛ أما نيكسون المعتِم فكان «غضوبًا، انتقاميًّا، سيئ المزاج، ذا روح لئيمة»، ورأى في ذينك الجانبين كأنهما «في حرب مستمرة بينهما»، لكن لعل أكثر مراقبي نيكسون تبصرًا ودقةَ ملاحظةٍ، وأقربهم إلى كشف لغزه، هو هنري كيسنجر، الذي حرص على دراسته عن كثب، بحيث استطاع التعامل معه، أو حتى توجيهه وفقًا لأغراضه الخاصة؛ ووفقًا لما يذكره كيسنجر، فإن مفتاح [لغز] نيكسون وشخصيته المنقسمة كامن حتمًا في طفولته بطريقة أو بأخرى؛ فمما لاحظه كيسنجر ذات مرة، ما يقول فيه: «هل لك أن تتصور الصورة التي يبدو عليها هذا الرجل إذا أحبه شخص ما؟».

والظاهر أن نيكسون عندما كان رضيعًا كان محرومًا إلى حدٍّ كبير؛ فكان طفلًا كثير البكاء؛ وكانت تهدئته تتطلب جهدًا كبيرًا، وكان يندفع ليشهق بالبكاء باستمرار؛ فقد كان يريد المزيد من الاهتمام بأمره، والمزيد من الجلبة بشأنه، وكان شديد المراوغة إذا هو لم يحصل على ما يريد، ولم يحب والداه هذا الجانب في طفليهما؛ فنتيجة نشأتهما في الأيام الخوالي في جنوب كاليفورنيا كانا يريدانه طفلًا متماسكًا يعتمد على نفسه؛ وربما كان والد نيكسون يعنفه جسديًّا، وربما كان فاترًا معه؛ أما أمه فكانت أكثر اهتمامًا به، إلا أنها كثيرًا ما تكتئب ويتقلب مزاجها؛ فكانت قد واجهت إخفاقات زوجها في عمله، وواجهت موت شقيقين عليلين لريتشارد، توفيا في مقتبل العمر، وكثيرًا ما كان عليها أن تترك ريتشارد وحيدًا لأشهر لتعتني بشقيقيه؛ وكان ذلك في نظر ريتشارد أشبه بنوع من الهجران.

لقد تشكلت شخصية نيكسون في تعامله مع أبويه الشديدَين؛ وسعيًا منه للتغلب على مكامن ضعفه وإخفائها أنشأ لنفسه سَمْتًا نفَعَه غاية النفع؛ مع عائلته أولًا، ومع جمهور الناس من ورائهم. وفي هذا السَّمْت، أبرز مواطن القوة فيه، وأنشأ مواطن قوة جديدة في نفسه؛ فأصبح شديدًا في قسوته، وجَلَده، وضراوته، وحزمه، وعقلانيته؛ ولم يكن شخصًا يمكن العبث معه، وبخاصة في المناظرات. (فوفقًا لما يقوله كيسنجر: «لم يكن هناك

ما يخشاه، أكثر من أن يظن الناس فيه ضعفًا»)، لكن الطفل الضعيف سريع التأثر الذي يعيش داخله لا يختفي بأعجوبة؛ فإذا لم تُلَبَّ احتياجاته، أو تعالَج، فإن حضورها سيُغرِق في العقل الباطن، إلى حيث ظلال الشخصية، منتظرًا الخروج بطرق غير معروفة، ويصبحَ جانبَه المعتم.

وكانت حال نيكسون أنه كلما أصابه توتر أو قلق شديدان يثور فيه هذا الجانب المعتم، خارجًا من أعماقه؛ على صورة مخاوف عميقة «لا أحد يقدِّرني»، وشكوك كبيرة «أعدائي في كل مكان»، ونوبات اهتياج وغضب مفاجئة، ورغبات قوية لخداع من يَعتقد أنهم اعترضوا طريقه ولإيذائهم.

وكان نيكسون يكبت هذا الجانب في نفسه، وينكره أشد الإنكار؛ حتى عندما وصل إلى النهاية في كلماته الأخيرة إلى موظفيه، وكان يكرر قوله للناس بأنه لم يبك يومًا، ولم يحمل حقدًا أو ضغينة على أحد، وأنه يهتم بما يظنه الآخرون فيه؛ وكان ذلك كله نقيض الحقيقة، وكان في معظم الوقت يقوم بدور (آرِن) بصورة جيدة، لكن عندما تتحرك فيه العتمة يظهر عليه سلوك غريب، فيعطي ذلك انطباعًا للناس الذين يرونه دائمًا، بأنهم يتعاملون في حقيقة الأمر مع اثنين منه؛ أما في نظر كيسنجر فكان الأمر أشبه برؤية طفل منبوذ يعود إلى الحياة.

وفي نهاية المطاف، أصبح الجانب المعتم في نيكسون شيئًا ملموسًا على صورة أشرطة تسجيلية، وكان نيكسون يعلم أن كل ما يقوله يسجَّل، ومع ذلك لم يكن يكبح كلماته، أو ينقِّيها مطلقًا؛ فكان يهين أصدقاءه المقربين غيبةً، مطلقًا لنفسه العنان لنوبات جامحة من أوهام جنون العظمة، وأوهام الثأر والانتقام، فيرغي بهذر الكلام في أبسط القرارات، لقد كان رجلًا يخاف أشد الخوف من أقل نميمة داخلية [داخل مقر عمله]، ويشتبه بخيانة كل من يحيطون به تقريبًا، ومع ذلك ظن أن في الأشرطة التسجيلية الأمان على مصيره؛ لأنه كان يعتقد بأنها لن تظهر إلى العلن مطلقًا بلا تنقيح، وحتى عندما بدا أنها يمكن أن تخرج إلى العلن، وتلقَّى النصيحة بإتلافها، تشبث بها تحت سحر نيكسون الثاني الذي ظهر فيه، لقد كان الأمر وكأنه أراد في سريرته أن يلقى جزاءه وعقوبته، فالطفل والجانب المعتم فيه يأخذان بثأرهما بسبب إنكاره وجودهما إنكارًا عميقًا جدًّا.

الاستنتاج: اعلم أن قصة نيكسون أقرب إليك وإلى واقعك مما يمكن أن تتصور؛ فحالك كحال نيكسون، صنعت لنفسك سَمتًا علنيًّا؛ يبرز مواطن قوتك، ويخفي مواطن الضعف فيك، وكحاله أيضًا تراك تكبت السمات التي لا تحظى بقبول اجتماعي كبير؛ وهي موجودة فيك بصورة طبيعية منذ طفولتك، وتراك أصبحت لطيفًا وبهيجًا إلى حد كبير؛ وكحاله أيضًا لديك جانب معتم؛ جانب تكره الاعتراف به، وتنفر من سبره؛ وفي ذلك الجانب المعتم تقبع مخاوفك العميقة، ورغباتك المستترة لإيذاء الناس؛ حتى القريبين منك؛ وأوهامك في الانتقام، وشكوكك في الآخرين، وتوقك للحصول على المزيد من الاهتمام والمزيد من السلطة، ويراودك هذا الجانب المعتم في أحلامك. ويَنِزُّ منك في لحظات الاكتئاب غير المبرَّر، والقلق غير المعتاد، والمزاج المشتعل، والحرمان المفاجئ، والأفكار المرتابة، ويخرج في صورة تعليقات مرتجلة منك، تندم عليها لاحقًا.

وهو يؤدي بك أحيانًا إلى سلوكيات مدمرة؛ كما حصل مع نيكسون؛ وستكون ميالًا إلى لوم ظروفك، أو لوم الآخرين من حولك، على هذه المزاجات والسلوكيات؛ إلا أنها لا تفتأ تتكرر لأنك لا تدرك مصدرها، فالاكتئاب والقلق يصيبانك عندما لا تكون على طبيعتك تمامًا؛ وذلك لأنك تصطنع دائمًا دورًا ما؛ ويتطلب منك كبت هذا الجانب المعتم طاقة كبيرة، لكن في بعض الأوقات تتفلت منك سلوكيات غير مرضية، تكون سبيلَك للتحرر من الاحتقان الداخلي.

ومهمتك وأنت تدرس الطبيعة البشرية هي أن تدرك الجانب المعتم في طبعك، وتقوم بسبره؛ فإذا تعرض هذا الجانب للتدقيق الواعي فإنه يفقد قوته التدميرية؛ وإذا تعلمت الكشف عن علاماته في نفسك (راجع الفقرات الآتية لتساعدك في ذلك) فبإمكانك أن تطلق هذه الطاقة المعتمة في أنشطة نافعة، وبإمكانك أن تحول [ما تشعر به من] الحرمان والضعف إلى التشاعر [أو المشاركة الوجدانية]؛ وبإمكانك توجيه دوافعك العدوانية إلى قضايًا ذات شأنٍ، أو توجهها إلى عملك. وبإمكانك الإقرار بطموحاتك ورغباتك في حيازة السلطة؛ ولا تتصرف وكأنك ترتكب إثمًا، أو تسرق خلسة، وبإمكانك أن تراقب ميول الشك فيك، وتراقب إسقاط عواطفك السلبية على الآخرين، وبإمكانك أن ترى أن الدوافع الأنانية والمؤذية تستقر في قرارة نفسك أيضًا؛ فأنت لست مَلَاكًا كما تتصور، ولا قويًّا كما تتخيل؛ فإذا تسلحت بهذا الإدراك، أصبح الاتزان دأبك وسجيتك، والتسامح مع الآخرين منهجك وطريقتك.

ولعله يبدو لك أن من يُظهِرون القوة والصلاح باستمرار يغدون أشخاصًا ناجحين في حياتهم؛ لكن الحقيقة مختلفة كل الاختلاف؛ فإذا انخرطت في اصطناع دور لك إلى حدٍّ كبير، وجاهدت للارتقاء إلى مستوى المثاليات غير الواقعية، فسينبعث منك زيفٌ يراه الآخرون فيك؛ فلتتأمل في الشخصيات العامة العظيمة؛ من قبيل أبراهام لينكولن، ووينستون تشرتشل. لقد حازوا القدرة على سبر عيوبهم وأخطائهم، والاستهزاء بها؛ فكان أحدهم يعطي الانطباع بأنه إنسان صادق النفس؛ وذلك هو مصدر جاذبيته؛ أما مأساة نيكسون فكانت أنه كان صاحب موهبة سياسية كبيرة، وذكاء لامع؛ وليته حاز أيضًا القدرة على النظر في نفسه، وقياس الجوانب المعتمة في طبعه. فتلك مأساة تواجهنا جميعًا، إلى حد أننا نبقى في إنكارنا العميق لها.

تلازمنا اللهفة لارتكاب أمر جنوني في كل حياتنا؛ فعندما يقف أحدنا مع شخص آخر على شفا هاوية، أو على قمة برج، ألا يتحرك فيه حافز لدفع الآخر إلى السقوط؟ فكيف لنا أن نؤذي من نحبهم، مع علمنا بأننا سنندم على فعلتنا؟ إن حياتنا كلها ليست إلا صراعًا مع قوى الظلام داخل أنفسنا؛ فحتى نعيش لا بد لنا من أن نحارب تلك العفاريت، بكل ما أوتينا من طاقة، وإذا أردنا أن نطلق الأحكام فلنطلقها على أنفسنا.

هنريك إبسن Henrik Ibsen

مفاتيح للطبيعة البشرية

إذا فكرنا في الناس الذين نعرفهم ونراهم بانتظام فلا بد من أن نسلِّم بأنهم عادةً بهيجون ولطفاء جدًّا، وغالب الأمر أنهم سعداء بصحبتنا، ويتحلون بالصدق والثقة بالنفس نسبيًّا، وهم موثوقون اجتماعيًّا، ويستطيعون العمل في فريق عمل، ويعتنون بأنفسهم جيدًا، ويعاملون الآخرين معاملة حسنة؛ لكننا بين حين وآخر نلمح في هؤلاء الأصدقاء، أو المعارف، أو الزملاء، سلوكيات تبدو متناقضة مع ما نراه منهم عادةً.

ويمكن لذلك أن يظهر في صور شتى؛ فنرى أحدهم فجأة ينتقدنا، ويمكن أن يكون انتقاده قاسيًا، أو نراه يقيِّم عملنا أو شخصيتنا بجفاء كبير! فهل ذلك هو ما يشعر

به فعلًا، ويحاول جهده لإخفائه؟! إنه يبدو في لحظة غير لطيف مطلقًا، أو لعلنا نسمع بتعامله البشع خلف الأبواب المغلقة؛ مع عائلته، أو مع موظفيه، أو نراه فجأة واقعًا في علاقة غرامية بعيدة الاحتمال جدًّا، وتودي به إلى المصائب، أو يضع أمواله في مشروع مالي غير منطقي ومحفوف بالأخطار، أو يقوم بعمل متهور يجعل حياته المهنية في خطر، أو تظهر منه كذبة من الكذبات، أو تصرف مخادع، ويمكننا أن نلاحظ تلك اللحظات أيضًا في التصرفات الانفعالية، أو السلوك المسيء للسمعة، عند الشخصيات العامة والمشاهير الذين يسهبون بعد ذلك في بذل الأعذار لما ظهر منهم من مزاجات غريبة.

وما نلمحه في تلك اللحظات إنما هو الجانب المعتم لطباع أولئك الناس، وهو ما يدعوه عالِم النفس السويسري (كارل يونغ) باسم: (الظل)؛ فظل المرء يحتوي على جميع الخصال التي يحاول أن يكبتها وينكرها في نفسه، ويكون هذا الكبت عميقًا جدًّا، ومؤثرًا جدًّا، حتى إن المرء لا يدرك (ظله) في الأغلب؛ فهذا الظل يعمل في العقل الباطن؛ ويقول يونغ: إن هذا الظل له كثافة، وهي تعتمد على عمق مستوى الكبت، وعدد الخصال التي يخفيها؛ فيمكن أن نقول عن ريتشارد نيكسون بأنه كان صاحب (ظل) كثيف جدًّا، وعندما تمر بنا اللحظات التي يكشف فيها امرؤٌ من الناس عن جانبه المعتم نستطيع رؤية مسحة غريبة على وجهه؛ ونستطيع ملاحظة تغير صوته، وتغير إيماءات جسمه، وكأنه شخص آخر تقريبًا، فتغدو سمات الطفل المضطرب باديةً عليه فجأة؛ إننا (نشعر) بظله وهو يتحرك ويظهر للعيان.

ويستلقي هذا الظل مطمورًا في أعماقنا، لكنه يستيقظ وينشط في لحظات التوتر، أو عندما تتحرك مخاوف وجروح عميقة داخلنا؛ ويزداد ميلًا للظهور إذا ازداد الإنسان في العمر؛ فعندما يكون المرء في طور الشباب يبدو كل شيء مثيرًا له؛ ومن ذلك الأدوار الاجتماعية المختلفة التي عليه أن يؤديها، لكنه مع تقدمه في العمر ترهقه الأقنعة التي كان يرتديها؛ فيزداد تسرب الظل منه.

وبما أننا نادرًا ما نرى هذا الظل فإن الناس الذين نتعامل معهم غرباء عنا بعض الشيء، والأمر أشبه برؤية الناس بصورة مسطحة ذات بعدين؛ فنرى الجانب الاجتماعي البهيج فيهم، وإذا عرفنا ملامح ظلالهم تصبح صورتهم حية ثلاثية الأبعاد، وتعد هذه

المقدرة على رؤية الناس رؤية مستديرة خطوة أساسية في معرفتنا بالطبيعة البشرية، فإذا تسلحنا بهذه المعرفة أمكننا أن نتوقع سلوك الناس في لحظات التوتر، ونفهم دوافعهم المستترة؛ ولا تجرنا إلى الهاوية ميول تدمر النفس.

وينشأ الظل في سنواتنا الأولى في الحياة، وهو ينبع من قوتين متضاربتين نشعر بهما؛ فمن القوة الأولى نأتي إلى هذا العالم نتفجر طاقةً وعنفوانًا، ولا نفهم الفرق بين السلوك المقبول والسلوك المرفوض؛ فلم نجرب إلا الاندفاعات الطبيعية، وتكون بعض هذه الاندفاعات عدوانية، فيريد واحدنا أن يحتكر اهتمام أبويه، وأن يتلقى من الاهتمام ما هو أكثر بكثير مما يأخذه إخوته، ويمر بلحظات من العاطفة الكبيرة، وكذلك لحظات من الكراهية، والضغينة الشديدة؛ حتى تجاه أبويه؛ إذا لم تلبَّ احتياجاته؛ فهو يريد الشعور بالتفوق بطريقة من الطرق، ويريد أن ينظر إليه بالتقدير لتفوقه في المظهر، أو في القوة، أو في الذكاء، وربما يصبح أنانيًّا جدًّا إذا أُنكرت عليه رغباته، وربما تحول إلى المكر والخداع ليحقق غاياته، حتى إنه ربما وجد شيئًا من المتعة في إيذاء الناس، وربما غرق في أوهام الانتقام من الآخرين، إنه يمر بطيف كامل من العواطف، ويعبر عنها؛ فهو ليس ذلك الملاك البريء الذي يتصوره الناس في الأطفال.

وفي الوقت نفسه كان واحدنا في صغره هشًّا للغاية، يعتمد كل الاعتماد على أبويه ليحيا، واستمر هذا الاعتماد عليهما سنوات كثيرة، وكان واحدنا يراقب أبويه بعينين كعيني الصقر، فيلاحظ كل إشارة على وجهيهما تنبئ عن الموافقة أو الرفض، وكان ينال منهما العقاب إذا بالغ في نشاطه وحركته، وهما يتمنيانه لو يبقى ساكنًا هادئًا، ويجده أبواه أحيانًا عنيدًا وأنانيًّا جدًّا، ويشعران بأن الآخرين يحكمون عليهما من سلوك طفليهما؛ لذلك يريدانه أن يكون لطيفًا، وأن يخرج بمظهر جيد أمام الآخرين، ويتصرف كأنه ملاك طيب، وكانا يحثَّانه على أن يكون متعاونًا مع الآخرين، ويلعب بنزاهة مع الآخرين؛ مع أنه يتمنى أحيانًا أن يتصرف على نحو مختلف، وكانا يشجعانه على التخفيف من احتياجاته، لتكون أقرب إلى احتياجاتهما في حياتهما القاسية، وكانا يثنيانه بشدة عن نوبات غضبه، أو أي صورة أخرى من التصرفات الانفعالية.

فإذا كبرت سنُّه تمثلت هذه الضغوط في جبهة أخرى تأتيه من اتجاهات أخرى؛ من أقرانه ومعلميه، فكان من المقبول منه أن يُظهِر بعض الطموح؛ على ألا يبالغ في طموحه

فيبدو إنسانًا غير اجتماعي، وكان بإمكانه إظهار ثقته بنفسه؛ على ألا يبالغ في ذلك فيبدو كمن يفرض تفوقه على الآخرين، وتغدو ضرورة التلاؤم مع الجماعة دافعًا رئيسًا عنده، فيتعلم تذليل نفسه، وكبح الجانب المعتم في شخصيته، ويستبطن جميع المثاليات في ثقافته من أن يكون الإنسان لطيفًا، وأن يكون صاحب قيم اجتماعية إيجابية، وأكثر ذلك ضروري لصقل دوره في الحياة الاجتماعية؛ لكن في هذا المساق ينتقل جزء كبير من طبيعته إلى جوفه، أي إلى (ظله). (ولا شك أن هناك بعض الناس لم يتعلموا أبدًا التحكم بهذه الاندفاعات المعتمة؛ فينتهي بهم الأمر إلى التصرف تصرفات انفعالية [غير مقبولة] في واقع الحياة؛ وأولئك هم المجرمون في المجتمع، لكن حتى المجرمون يحاولون جهدهم للظهور بمظهر جيد في أوقات كثيرة، متكئين على تبرير سلوكياتهم).

وينجح معظمنا في أن يصبح إنسانًا اجتماعيًّا إيجابيًّا، لكنْ هناك ثمنٌ يدفعه مقابل ذلك، فينتهي الأمر بنا وقد افتقدنا العنفوان الذي مررنا به في طفولتنا، وافتقدنا الطيف الكامل من العواطف، وافتقدنا أيضًا الإبداع الذي يرافق هذا النشاط الهائج؛ فترانا نتوق سرًّا لاسترداده بطريقة أو بأخرى، وينجذب أحدنا إلى ما هو محرَّم من الغرائز الجنسية والقيود الاجتماعية؛ ولعله يلوذ بالمسكرات، أو المخدرات، أو أي نوع من المنشطات؛ لأنه يشعر بأن حواسه متبلدة، وأن عقله بات حبيس التقاليد، فإذا راكمنا الكثير من الآلام ومشاعر الاستياء في حياتنا ونحن نحاول جهدنا لإخفائها عن الآخرين تزداد كثافة الظل فينا؛ وإذا مررنا بنجاح في حياتنا نمسي مدمنين على الاهتمام الإيجابي، وفي لحظات السقوط المحتومة -إذ تتبدد جرعة ذلك الاهتمام- يستيقظ ذلك الظل ويبدأ نشاطه.

ولا بد من طاقة نبذلها لإخفاء هذا الجانب المعتم؛ وربما تُستنزَف منا في [محاولة] الظهور بمظهر الإنسان اللطيف الواثق من نفسه؛ وهكذا يغدو الظل بحاجة إلى إطلاق شيء من التوتر الداخلي، فيعود إلى الحياة، وقد قال الشاعر هوراس [65 قبل الميلاد – 8 قبل الميلاد] ذات مرة: «بوسعك أن تتخلص من الطبيعة بمذراة، لكنها ستعود إليك دائمًا». ولا بد لك أن تغدو خبيرًا في إدراك لحظات تحرُّر الظل في الآخرين، وخبيرًا في تفسيرها، فترى معالم الظل التي تبرُز إلى الواجهة. وفيما يأتي بعض أهم العلامات اللافتة في تحرر الظل:

السلوك المتناقض: هذه هي أبلغ العلامات على الإطلاق؛ فهنا تكمن التصرفات التي تكذِّب ما يبنيه الناس من المظاهر بدقة وعناية، ومثال ذلك مباغتة صاحب عظات الأخلاق في وضع مخزٍ للغاية، أو انكشاف علامات القلق والهرع عند صاحب المظهر الصلب، أو التحول الفجائي لصاحب الدعوة إلى حرية الحب [إطلاق السفاد فلا زواج] والسلوكيات المنفتحة، ليصبح شخصًا مستبدًّا متسلطًا [في حياته الزوجية أو في علاقاته الغرامية والاجتماعية]؛ فالسلوك الغريب المتناقض ما هو إلا تعبير مباشر عن (الظل). راجع فقرة (كشف الظل) فيما يأتي من هذا الفصل لتزداد معرفة بهذه العلامة وتفسيرها.

الانفعالات العاطفية: ترى أحدهم يفقد فجأة ضبطه المعتاد لنفسه، ويعبر بحدة عن مشاعر استياء عميقة، أو يقول شيئًا لاذعًا وجارحًا، وفي أعقاب هذا التحرر [لنوازعه المعتمة] ربما تراه يلقي باللائمة على الضغوط؛ وقد يقول بأنه لم يقصد أي شيء مما قاله؛ والحق أن الوضع نقيض ذلك؛ فظله هو من تحدث عنه، فعليك بأخذ ما قاله على محمل الجد؛ وفي المستوى الأقل شدة من ذاك ربما يصبح فجأة سريع الانفعال، وشديد الحساسية، على نحو غير معتاد؛ فبعض مخاوفه ودواعي قلقه العميقة، الملازمة له منذ الطفولة، قد تنشطت بطريقة أو بأخرى، وهذا ما يجعله شديد الحذر من أي ازدراء محتمل، متوثبًا لانفعالات عاطفية صغيرة.

الإنكار الأهوج: يقول فرويد بأن الطريقة الوحيدة لوصول شيء بغيض أو مزعج في العقل الباطن إلى العقل الواعي هي الإنكار الشديد؛ فنحن نعبر عما يناقض تمامًا المدفون في نفوسنا، وقد تكون هذه حال شخص يستنكر الشذوذ الجنسي [اللواط والسحاق]، وهو (أو هي) يشعر بنقيض ذلك، وكان ريتشارد نيكسون قد لجأ إلى حالات الإنكار هذه مرارًا، مثلما حدث عندما أخبر الآخرين بأشد العبارات بأنه لم يبكِ يومًا، ولم يحمل ضغينة على أحد، ولم يستسلم للضعف في حياته، ولا اهتم يومًا بما يظنه الناس فيه؛ فالواجب عليك أن تعيد تفسير عبارات الإنكار تلك، لترى فيها تعبيرات أكيدة عن رغبات (الظل).

السلوك (العابر): يتحدث بعض الناس في أنهم سيقلعون عن شيء أدمنوه، أو أنهم لن يجهدوا أنفسهم في العمل حتى الإعياء، أو أنهم سيستمرون في الابتعاد عن العلاقات

التي تدمر النفس، ثم نراهم يسقطون في سلوكيات قالوا بأنهم سينأَون عنها؛ ملقين باللائمة على مرضٍ لا يمكنهم التحكم به، أو تبعية خارجة عن سيطرتهم. وهذا ما يسكِّن عقلهم الواعي لينغمس في الجانب المعتم فيهم؛ وهم ببساطة لا يستطيعون منع ذلك؛ فالواجب فيك أن تتجاهل مبرراتهم، وتنظر إلى (ظلهم) وهو يعمل فيهم، ويتحرر من عقاله، ولا تنس أيضًا أنه إذا كان أحدهم مخمورًا، وتصرف على نحو مختلف [عما اعتاده] فالغالب أن من ينطق بلسانه هو (ظله)، لا الخمر التي أسكرته.

الإفراط في إسباغ المثالية: يمكن أن تكون هذه العلامة هي الأكثر فعالية في إخفاء الظل، ولنفترض أننا نؤمن بقضية من القضايا من قبيل أهمية الشفافية في أفعالنا، وبخاصة في السياسة، أو أننا نبجل زعيمًا في قضية من تلك القضايا، وننقاد له، أو أننا توصلنا إلى أن نوعًا جديدًا من الاستثمار المالي -كسندات الرهن العقاري على سبيل المثال- يمثل آخر بِدَع جمع الثروة وأكثرها تطورًا؛ ففي هذه الحالات، يذهب واحدنا إلى ما هو أبعد من التحمس البسيط، ويملؤه اعتقاد راسخ، فيغشَى بصرُه عن أي عيب، أو تناقض، أو جوانب سلبية محتملة، ويمسي وهو يرى كل شيء بلونيه الأبيض والأسود [فيقول:] قضيتي أخلاقية، وعصرية، وتقدمية؛ أما الآخرون، وفيهم المشككون في [استقامة قضيتي]، فهم الأشرار، وهم الرجعيون.

ويشعر حينئذ بأنه مخوَّل للقيام بأي شيء في سبيل قضيته من كذب، وغش، وخداع، وتجسس، وتزوير بيانات علمية، وأخذٍ بالثأر، وأيُّ شيء يفعله الزعيم يكون مبررًا. وفي حالة الاستثمار المالي، يشعر بأنه من المسوَّغ له الحصول على ما ينظر إليه بأنه مجازفة كبيرة عادةً، وذلك لأن المشروع المالي الآن مختلف وجديد، ولا تحكمه القواعد المعهودة. ويمكن أن يملأ الطمع قلبه دون أن ينظر في العواقب.

إننا نميل إلى الانبهار بقوة اعتقادات الناس، ونفسر سلوكهم المُبالغ فيها بأنه ببساطة: حَمِيَّة مفرطة، إلا أن علينا أن ننظر إليها من زاوية مختلفة؛ فعندما يفرط الناس في إسباغ المثالية على قضية، أو شخص، أو غرض معين، فإن ذلك يمكِّنهم من أن يرخوا العنان (للظل) فيهم؛ فذلك هو دافعهم في العقل الباطن، فيجب علينا أن نأخذ على محمل الجد ما يخرج من صفات التنمر، والخداع، والطمع، في سبيل تلك القضية أو ما سواها؛ فالاعتقاد المفرط في القوة ما هو إلا ستار رقيق تُخرِج العواطف المكبوتة نفسها فيه.

ويتصل بهذا الأمر ما يحدث في المجادلات؛ حيث يَستخدم الناس اعتقاداتهم الراسخة لتكون طريقتهم المثلى في تمويه رغباتهم في التنمر والتهديد؛ فترى أحدهم يعرض الإحصائيات والحكايات (وهي أشياء يمكن العثور عليها في أي وقت) انتصارًا لدعواه، ثم يشرع في إهانتك أو تكذيبك، ويقول إن الأمر لا يعدو أن يكون تبادلًا للأفكار، فعليك أن تنتبه إلى نبرة التنمر في حديثه، ولا تنخدع [بظاهر كلماته]، وإذا كان من يجادلك من المفكرين فهو أبرع من ذلك؛ فتراه يتعالى عليك بحديث ملتبس، وأفكار غامضة لا يمكنك معرفة كنهها، فيشعرك بأنك أدنى منه منزلة بسبب جهلك بما يقول، وفي جميع الحالات، عليك أن ترى في ذلك عدوانية مكبوتة وجدت طريقها إلى الخروج [من أعماق نفسه].

الإسقاط: تعد هذه الطريقة حتى الآن أكثر الطرق شيوعًا في تعامل الناس مع (ظلالهم)، فهي تمكنهم من تحريرها يوميًّا تقريبًا؛ فهناك رغبات معينة لا يستطيع الناس الاعتراف بها لأنفسهم - في السِّفاد، والمال، والسلطة، والتفوق في مجال ما -؛ لذلك تراهم بدلًا من الاعتراف بها [لأنفسهم] يسقطونها على أشخاص آخرين، ونرى الناس أحيانًا يتصورون هذه السمات في الآخرين ويسقطونها عليهم بلا أي مبرر؛ خلا إصدار الأحكام على الآخرين وإدانتهم، وفي أحيان أخرى نرى أناسًا يعبرون عن هذه الرغبات المحرمة بصورة أو بأخرى، فنبالغ فيما رأيناه منهم، لنبرر كرهنا لهم أو ضغينتنا عليهم.

فعلى سبيل المثال: تراك توجِّه تهمةً إلى شخص اختلفت معه بأن لديه رغبة في التسلط، وحقيقة الأمر أنه يدافع عن نفسه وحسب؛ فأنت من يتمنى في سرِّه الهيمنة على الآخر، لكنك إذا نظرت إلى الأمر من الطرف الآخر بدايةً فبإمكانك أن تنفِّس عن رغبتك المكبوتة على صورة حكم تلقيه [على نفسك]، تبرر به استجابتك المتسلطة؛ فإذا افترضنا فيك الكبت منذ الصغر لاندفاعات إثبات نفسك [وفرضها على الآخرين]، واندفاعات عفوية طبيعية جدًّا في الأطفال؛ ففي عقلك الباطن ستتمنى لو ترجع إلى تلك الخصال، إلا أنه لا يمكنك تجاوز محرماتك الداخلية؛ فتنظر إلى خارج نفسك باحثًا عمن هم أقل كبتًا منك وأكثر إثباتًا لأنفسهم وأكثر صراحة في طموحاتهم؛ فتقوم بالمبالغة فيما تراه من ميولهم، فيعود بمقدورك أن تزدريهم، وإذا فكرت فيهم فإنك تنفس عما لا تستطيع الاعتراف به لنفسك، أو الاعتراف به عن نفسك.

لقد كان ريكارد فاغنر الموسيقي الكبير في القرن التاسع عشر، يعبر مرارًا عن أحاسيسه بمعاداة السامية؛ فقد كان يلوم اليهود على تخريبهم الموسيقى الغربية بأذواقهم الانتقائية، وانفعاليتهم، واهتمامهم الكبير بالتألق التقني، وكان يشفق على الموسيقا الألمانية الخالصة التي يؤلفها، وكان أكثر ما يلوم عليه اليهود في الموسيقا مختلَقًا بالكامل، فمن الغريب أن فاغنر كانت عنده كثير من السمات التي بدا أنه يكرهها في اليهود، فقد كان ذوقه انتقائيًّا للغاية؛ وكانت لديه ميول انفعالية، وكان كثيرٌ من عازفي البيانو وقائدي الأوركسترا الذين عمل معهم من اليهود؛ بسبب مهارتهم التقنية.

تذكَّر: أي ضغينة شعواء تجد وراءها غالبًا حسدًا مستترًا، مبغضًا جدًّا للشخص الآخر أو للأشخاص الآخرين؛ فبهذه الكراهية الشديدة وحدها يمكن للضغينة أن تتحرر من العقل الباطن بصورة من الصور.

ولتفترض أنك محقق إذ تريد جمع كسراتٍ من ظلال الآخرين؛ فبوساطة العلامات المختلفة التي تلتقطها بإمكانك أن تحدد ملامح رغباتهم واندفاعاتهم المكبوتة؛ وهذا سيمكنك من توقع ما يتسرب منها في المستقبل، وتوقع السلوكيات الغريبة التي تشبه (ظلالهم)، وكن على ثقة من أن تلك السلوكيات لا تحدث مرة واحدة وحسب، وأن الغالب فيها أن تظهر في أماكن مختلفة؛ فعلى سبيل المثال: إذا رأيت ميولًا للتنمر في الطريقة التي يجادلك بها أحدهم فستراها تظهر أيضًا في أنشطته الأخرى.

ولعلك مأخوذ بفكرة تقول بأن هذا المفهوم للظل هو مفهوم قديم، كاد يتجاوزه الزمن؛ فنحن نعيش اليوم في ثقافة أكثر عقلانية وتوجهًا إلى الأفكار العلمية من ذي قبل، وربما نقول بأن الناس أصبحوا أكثر شفافية ووعيًا ذاتيًّا من ذي قبل، لكن الحقيقة يمكن أن تكون نقيض ذلك تمامًا؛ فنحن -من نواحي شتى- أكثر انقسامًا من أي وقت مضى بين أنفسنا الاجتماعية الواعية وبين ظلالنا في عقولنا الباطنة، إننا نعيش في ثقافة تفرض قوانين صارمة للاستقامة، ويتوجب علينا الالتزام بها، وإلا واجهنا الخزي والعار على نحو ما بات شائعًا في وسائل التواصل الاجتماعي؛ فالمفترض بنا أن نرتقي إلى مُثُل الإيثار، وذلك أمر يستحيل علينا؛ لأننا لسنا من الملائكة، فيقود ذلك كلُّه الجانب المعتم في شخصياتنا إلى مهاوي أعمق وأعمق.

وبإمكانك أن تقرأ علامات ذلك في انجذابك إلى الجانب المعتم في ثقافتك، فتراك تفتتن بمشاهدة عروض تمثيلية تقوم فيها شخصيات ميكافيلية [انتهازية] بخداع الآخرين وتضليلهم، والسيطرة عليهم؛ وتستهويك أخبار تلتقط من خرجوا عن طورهم في تصرفات انفعالية، وتستمتع بما لحق بهم من عار من جراء ذلك، ويشدك القتلة السفاحون [في جرائم متسلسلة]، وزعماء الطوائف الشيطانية؛ ففي هذه العروض التمثيلية والأخبار التي تتابعها بإمكانك دائمًا أن تصبح إنسانًا أخلاقيًّا، وتتحدث عن مدى احتقارك لهؤلاء الأوغاد، لكن الحقيقة أن ثقافتك تدأب على تقديم هذه الشخصيات إليك لأنك تواقٌ إلى تعبيرات ظاهرة للجانب المعتم، ويعطيك كل ذلك درجة من التحرر من التوتر؛ الذي تعانيه في قيامك بدور الملاك، والظهور بمظهر الإنسان المستقيم.

وهناك صور من التحرر [من ذلك التوتر] لا ضرر فيها نسبيًّا؛ إلا هناك صورًا خطيرة منه، وبخاصة في عالم السياسة، فتراك تنجذب أكثر فأكثر إلى القادة الذين ينفِّسون عن هذا الجانب المعتم، الذين يعبرون عن العداء والاستياء اللذَين تشعر بهما في قرارة نفسك، إذ يقولون ما لا تجرؤ أنت على قوله؛ وسعيًا منك لسلامة الجماعة، ونصرةً منك لقضية معينة، تجد أن لديك رخصة في التنفيس عن نكدك بتسليطه على أكباش فداء ملائمة، فإذا أسبغت المثالية على زعيمك أو قضيتك، تجد أنك أصبحت حرًّا في التصرف بطرق تخجل منها عادةً بصفتك الفردية، وذلك الزعيم الذي يثير الدهماء [الزعيم الديماغوجي] بارعٌ في تضخيم الأخطار التي تواجهك، ويرسم لك كل شيء باللونين الأبيض والأسود [كمن يقول لك: من ليس معنا فهو ضدنا؛ أو: نحن تحالف السلام والآخرون محور الشر]. ويثير فيك المخاوف، وبواعث القلق، والرغبة في الانتقام؛ وكلها مطمورةٌ فيك، لكنها تنتظر أي لحظة لتتفجرَ فيها في إطار الجماعة، ويزداد عندك هؤلاء القادة عددًا كلما مررت بدرجات أعمق من الكبت والتوتر الداخلي.

وكان الكاتب روبرت ستيفنسون [1850 – 1894] قد عبر عن هذه القوة الضاغطة في روايته: (قضية الدكتور جيكل والمستر هايد الغريبة) التي نشرت سنة 1886. والشخصية الرئيسة في الرواية الدكتور جيكل؛ طبيب عالِمٌ من الأثرياء المحترمين وصاحب أخلاق لا تشوبها شائبة، وأشبه بقدوة للخير في ثقافتنا، يخترع الدكتور جيكل مستحضرًا يحوِّله إلى المستر هايد، وهو تجسيد (لظلِّه)، ويشرع هذا في جرائم القتل والاغتصاب،

وينغمس في أشنع الملذات الحسية. وكان المغزى الذي يريده ستيفنسون من روايته: هو أننا كلما ازددنا تحضرًا وأخلاقًا في ظاهرنا ازداد فينا الخطر المحتمل (للظل) الذي ننكره أشد الإنكار، ويصف ذلك الأمر شخصيتُه الدكتور جيكل حيث يقول: «لقد مضى على شيطاني وقت طويل في محبسه، فخرج يهدر ويخور».

ولا يكمن الحل في أن تزداد كبتًا واستقامة، فلا يمكنك أبدًا أن تغير الطبيعة البشرية بفرض الطيبة عليها؛ فالمدراة لا تنفع هنا، كذلك فإن الحل ليس في أن تسعى إلى إطلاق (ظلِّك) في إطار الجماعة، فذلك أمر متغير، وقد يعود بالخطر عليك. والحل بدلًا من ذلك كله: هو أن ترى (ظلَّك) يعمل، فتزدادَ وعيًا ذاتيًّا؛ فمن الصعب عليك تسليط اندفاعاتك المستترة على الآخرين، أو الإفراط في إسباغ المثالية على قضية من القضايا إذا أدركت آلية عمل كل ذلك في نفسك، وإذا أنت تسلحت بهذه المعرفة بالنفس أمكنك أن تجد طريقةً تدمج بها جانبك المعتم في عقلك الواعي، بصورة نافعة وبديعة. (راجع الفقرة الأخيرة من هذا الفصل للتوسع في هذا). وعندما تقوم بذلك تصبح أكثر صدقًا وكمالًا في نفسك، فتستفيد من أكبر قدرٍ من الطاقات المودعة فيك بصورة طبيعية.

كشف الظل: السلوك المتناقض

تصادف في مسيرة حياتك أناسًا من أصحاب السمات اللافتة للغاية، تجعلهم مميزين بها، وتوحي بأنها مصدر قوتهم من قبيل المبالغة على نحو غير معهود في: الثقة بالنفس، والطيبة والدماثة، والاستقامة الأخلاقية العظيمة وهالة الورع والتقى، والصفات الرجولية القاسية والخشنة، والذكاء والمكر؛ فإذا نظرت إليهم عن كثب فلعلك تلاحظ شيئًا طفيفًا من تلك المبالغة في هذه السمات؛ وكأنهم يصطنعونها، أو يتمادون فيها كثيرًا، والواجب فيك وأنت تدرس الطبيعة البشرية أن تفهم الواقع؛ فالسمات اللافتة للغاية تستقرُّ عادة على قمة سنام السمات المضادة لها، لتصرف الانتباه عن تلك، وتخفيها عن مرأى الناس.

وفي وسعنا أن نرى صورتين من هذا الأمر؛ فبعض الناس يحس في مقتبل العمر بأنه بغوٌ طري العود، هشٌّ جَزُوع النفس، قلق مُرتاع الفؤاد؛ فيجعله ذلك في حالة من الإحراج أو الانزعاج، فيقوم في عقله الباطن ببناء السمة المضادة، من الجلَد، أو القسوة التي

تغطي مظهره كأنها درع يحميه؛ أما الصورة الأخرى: فعندما يشعر أحدهم بأنه ربما كان غير اجتماعي؛ ومثال ذلك أن يكون صاحب طموحات كثيرة، أو تستهويه الأنانية، فيقوم ببناء الخصلة المضادة، فيكون اجتماعيًّا إيجابيًّا للغاية بطريقة من الطرق.

وفي كلتا الحالتين، وبمرور السنين، ينمِّق أولئك الناس هذه الصورة المعلنة أمام الناس، ويزيدون في صقلها، وتكون سمة الضعيف أو غير الاجتماعي الكامنة من المكوِّنات الأساسية في (ظلالهم) فتكون شيئًا ينكرونه ويكبتونه؛ لكن مما تفرضه قوانين الطبيعة البشرية أنه كلما زاد الكبت زادت قوة تفجُّر (الظل)، فإذا تقدم أولئك في العمر، أو مروا بضغوط ومحن، تصدعت صورتهم الخارجية؛ فهم يصطنعون دورًا يبلغون به أقصى مدًى [يستطيعونه]، وذلك يرهقهم، وينهك قواهم. فتتمرد نفوسهم الحقيقية ويظهر منها مزاجات، وهواجس، ومفاسد مستترة، وسلوكيات تناقض تمامًا صورتهم أمام الناس؛ وغالبًا ما تكون سلوكيات مدمرة للنفس.

ومهمتك بسيطة: فعليك أن تحترس أشد الاحتراس ممن يُبدون سمات لافتة للغاية كتلك، فمن السهل جدًّا أن تؤخذ بالمظاهر والانطباعات الأولى، فانتبه مع مرور الزمن لعلامات السمات المضادة، واحذر انبثاق تلك السمات من عقالها. ومن السهل جدًّا أن تتعامل مع هذا الصنف من الناس إذا فهمته، وسأذكر لك فيما يأتي أكثر السمات اللافتة شيوعًا التي عليك أن تدركها، وتُداوِرَها بطريقة ملائمة.

القاسي: تراه يبرز صفات رجولية خشنة يبتغي بها التهويل، وفيه تِيهٌ وعُجْب، وله مظهر يدلك على أنه ليس شخصًا يمكن العبث معه، ويغلب عليه التباهي بأعماله (البطولية)؛ فيذكر لك عدد النساء اللاتي أسر قلوبهن، والشجارات التي خاض غمارها، والمرات التي بزَّ فيها محاوريه، وعلى الرغم من أنه يبدو مقنعًا للغاية وهو يروي هذه الحكايات، إلا أن حكاياته تشعرك بأن فيها مبالغة، لدرجة أنه يصعب عليك غالبًا تصديقها؛ فلا تنخدع بالمظهر؛ فهؤلاء الناس تعلموا إخفاء طراوة العود القابعة فيهم، إنها هشاشة عاطفية في أعماقهم، تفزعهم وترعبهم، وسترى فيهم أحيانًا هذا الجانب الحساس؛ فربما تجد أحدهم يذرف الدموع، أو تعتريه نوبة غضب، أو يُظهِر فجأة حُنُوًّا ورأفة، ونتيجة شعوره بالحرج من ذلك تراه يسارع إلى إخفاء ما بدر منه بالخشن أو حتى العنيف من الأفعال أو الأقوال.

وقد كان لاعب البسيبول [كرة القاعدة] ريجي جاكسون يرى في بيلي مارتن مدير فريق (اليانكيز) رجلًا من محبي الشجار، واستطاع جاكسون أن يرى طراوة العود المستترة وراء التبجح؛ في نزق مارتن عندما تُمَسُّ الأنا فيه، وفي مزاجاته المتغيرة (التي لم تكن خشنة)، وفي فوراته العاطفية التي تكشف عن مخاوف ساطعة، وهذا الصنف من الرجال غالبًا ما يتخذ قرارات مريعة، بتأثير العواطف التي يحاول إخفاءها وكبتها؛ لكنها تظهر عليه لا محالة، وعلى الرغم من أن أحدهم يحب السيطرة على النساء فإنه غالبًا ما ينتهي به الأمر إلى اتخاذ زوجة تسيطر عليه بكل وضوح؛ فتلك رغبة مستترة فيه.

فعليك ألا تدع نفسك وقد هالها مظهر أحدهم فأرهبها، وعليك أيضًا أن تحترس من أن تثير مخاوفه العميقة بأن يَظهَر عليك أنك مرتاب في حكاياته أو في طبيعته الرجولية الخشنة، فهو مرهف الإحساس، ورقيقُه؛ ولعلك إذا أثرت مخاوفه تكشف في وجهه أسًى خفيفًا قبل أن يبادر فيخفيه بتقطيب وعبوس، وإذا دخل في منافسة فمن السهل أن ينجرَّ إلى ردود فعل مفرطة، يكشف فيها شيئًا غير قسوته وصلابته.

الورِع: ترى في هذا الصنف من الناس نموذجًا للصلاح والنقاء، وترى أصحابه يناصرون معظم القضايا التقدمية وأفضلها، ويمكن أن يكون أحدهم متدينًا جدًّا إذا كان يدور في حلقات المتدينين؛ أو يكون فوق مستوى الفساد والتسويات إذا كان في دوائر السياسيين؛ أو يكون عنده حنوٌّ دائم على أي ضحية من أي نوع كانت، وتطور عنده هذا المظهر الخارجي الورع في سنوات حياته الأولى ليكون طريقته في التمويه على توقه الشديد إلى السلطة ولفت الانتباه، أو بسبب شبق شهواته الحسية، والمفارقة هي أنه إذا أبرز هالة الورع إلى أقصى حدٍّ فإنه غالبًا ما يكسب سلطة عظيمة، تجعله يتزعم طائفة أو حزبًا سياسيًّا، فإذا امتلك السلطة، فإن (ظله) سيجد مجالًا [أوسع] يعمل فيه، فيصبح ذلك المرء متزمتًا، يشجب أصحاب النقائص والمفاسد، ويعاقبهم عند الضرورة، وكان من هذا الصنف من الناس ماكسميليان روبسبير (الذي كان لقبُه: «العفيف»)، وكان قد ارتقى إلى مراتب السلطة أيام الثورة الفرنسية، وكان الإعدام بالمقصلة في عهده على أشُدِّه.

كذلك تراه ينجذب سرًا إلى السفاد، أو إلى المال، أو إلى الشهرة، أو إلى ما هو محرَّم صراحةً في ورعه الشديد، ويكون إجهاده عظيمًا، ومغرياته كثيرة؛ فهو المعلم

المرشد الذي ينام مع طلابه، ويبدو أمام الناس بمظهر الورع، لكن أسرته، أو زوجته، ترى الجانب الشيطاني منه في خصوصياته. (راجع قصة أسرة تولستوي في الفصل الثاني). وهناك بين الناس من هم من أصحاب الورع والتقى الصادقين، إلا أن أولئك لا يشعرون بحاجة إلى نشر أفعالهم على الملأ، ولا إرب لهم في السلطة. ولتميز صاحب الورع الحقيقي من المزيف عليك أن تتجاهل كلماته والهالةَ التي تحيط به، وتصب اهتمامك على أفعاله وتفاصيل حياته؛ فإلى أي حدٍّ يبدو عليه الاستمتاع بحيازة السلطة ولفت الانتباه؟ وما هي الدرجة العظيمة من الغنى والثروات التي جمعها؟ وما هو عدد عشيقاته؟ وما هو مستوى استغراقه في نفسه؟! فإذا عرفت أحدًا من هذا الصنف من الناس [من أصحاب الورع الزائف] فلا تكن تابعًا ساذجًا له؛ بل ابتعد بنفسك عنه بعض البعد، وإذا كان من أعدائك فما عليك إلا أن تسلط الضوء على العلامات الواضحة على نفاقه.

وستجد من هؤلاء أناسًا يعرضون عليك فلسفة حرية الحب [أو إطلاق السفاد؛ حيث نكاحٌ لا التزام فيه]، والقبول بكل أمر؛ والحق أنهم إنما يسعون وراء مطامح السلطة، فهم يفضلون مسافدة من يعتمدون عليهم [أي أن هناك علاقة اتكالية (تشبه الزواج)، وليس الأمر على إطلاقه، بلا التزامات كما يدَّعون]، أما القبول بكل أمر فذلك صحيح ما دام ذلك الأمر يجري وفق شروطهم.

الآسر مستتر العداء: إذا التقيت بصاحب هذا الصنف من الناس لأول مرة فستراه مجاملًا ولطيفًا إلى أبعد الحدود، إلى درجة تذهلك وتجعلك تميل إلى إدخاله في حياتك بلا إبطاء؛ فهو كثير الابتسام، وهو متفائل مبتهج، ويرغب دائمًا في تقديم المساعدة، وفي مرحلة معينة لعلك ترد له الجميل باستئجاره للقيام بعمل من أعمالك، أو مساعدتك في حياتك المهنية، لكنك ستلاحظ بمرور الأيام بعض التصدعات في هذا المظهر؛ فلعله يبدي انتقادًا بغتةً بلا مقدمات، أو لعلك تسمع من بعض الأصدقاء أنه يطعن فيك في غيابك، ثم يحدث شيء بشع (إنه انفجار: تصرف تخريبي أو خيانة) فيكون على نقيض الإنسان الآسر اللطيف الذي صادقته فيما سلف.

والحقيقة أن هذا الصنف من الناس يدرك في مقتبل حياته أن لديه نزعات عدوانية حاسدة يصعب عليه التحكم بها؛ فهو يريد الوصول إلى السلطة، إنه يحس

بأن تلك الميول ستصعب عليه حياته، فيبني مع مرور السنين الكثيرة مظهرًا نقيضًا، فطيبته لها جانب عدواني؛ شديد العدوانية، ويتمكن بهذه الحيلة من الحصول على القوة الاجتماعية؛ إلا أنه في قرارة نفسه يمتعض من أن عليه أن يمثل هذا الدور، وأن يحترم مشاعر الآخرين، ولا يستطيع البقاء على ذلك؛ فتراه ينفجر في وجهك فيؤذيك؛ إذا شعر بالتوتر، أو بمجرد أن ينهكه بذله الجهد [في تمثيل ذلك الدور المصطنع]، وهو يتقن القيام بذلك بعد أن يكون قد أصبح على دراية بك، وبمواطن الضعف فيك، وطبعًا سيلومك أنت على ما يتبع ذلك.

وأفضل ما تحمي به نفسك هو أن تحترس من الناس الذين يأسرونك بسرعة، ويصادقونك بسرعة، أولئك الذين يكثرون من اللطف والمجاملة في البداية؛ فهذه الطيبة المفرطة ليست طبيعية أبدًا، فانأ بنفسك عنه شيئًا من النأي، وانظر في بعض العلامات المبكرة، من قبيل تعليقات العدوانية المستترة [اللافاعلة]، فإذا لاحظت بأنه خارج من طبعه، يخوض في النميمة الخبيثة على إنسان من الناس، فلك أن تكون واثقًا من أن (ظله) يتحدث، وأنك أنت ستكون هدف نميمته في أحد الأيام.

المتحمِّس: يؤثر فيك اتقاده ونصرته لأي قضية كانت؛ إنه يتحدث بحزم وقوة، وليس عنده مجال للتسويات، إنه يعيد الأمور إلى نصابها، فيستعيد لها أُبَّهتها، إنه يشع ثقة وثباتًا، ولأجل ذلك يتبعه المريدون، ويكون صاحب موهبة في التمثيل ولفت الانتباه، لكنه في اللحظة الحاسمة التي قد يستطيع فيها أن يفي بوعوده يتملص منها على نحو غير متوقع، فيصبح مترددًا في اللحظة الحرجة، أو ينهك نفسه ليسقط مريضًا، أو يقوم بتصرفات طائشة تتداعى كلها، ويبدو الأمر كأنه فقد إيمانه فجأة، أو أنه يسعى في سريرته إلى الإخفاق والسقوط.

والحقيقة هي أن الواحد من هذا الصنف من الناس يعاني مخاوف هائلة منذ بدايات حياته، فلديه شك في قيمته الذاتية، ولم يشعر أبدًا بأنه حصل على ما يكفيه من الحب والتقدير، ونظرًا إلى أنه يعج بالمخاوف والشكوك فإنه يستر ذلك بقناع الإيمان القوي بنفسه وقضيته، وتلاحظ في ماضيه بعض التحولات في منظومة معتقداته، ويكون أحيانًا متطرفًا؛ وذلك لأنه لا تهمه المعتقدات بحد ذاتها؛ بل الاقتناع العميق بها، فيتنقَّل بين معتقداته بما يلائم أوقاته؛ فالإيمان بشيء أشبه بتعاطي المخدرات عنده، لكن

الشكوك تعود إليه، وهو يعلم في قرارة نفسه أنه لا يمكنه الوفاء بمعتقداته؛ لذلك تراه تحت الضغط يصبح نقيض ما هو عليه؛ فيكون مترددًا، وتساوره الشكوك في سريرته، وتراه فجأة يطرد [من يعمل عنده من] مساعدين ومديرين، ليعطي انطباعًا بأنه صاحب أفعال؛ لكنه في عقله الباطن يتلف نفسه بالقيام بتغييرٍ لا ضرورة له، فلا بد له من أن ينسف كل شيء بطريقة من الطرق، ومع ذلك يلقي باللائمة على الآخرين.

فلا تؤخذْ أبدًا بقوة اقتناعات الناس، وموهبتهم في التمثيل؛ بل اعمل دائمًا على قاعدة: أنه كلما زادت حدة أقوالهم زاد عمق مخاوفهم الكامنة وشكوكهم. ولا تتَّبع أحدًا منهم فسيهزؤون بك [في يوم من الأيام].

العقلاني الصارم: هناك ميول عند الناس إلى اللاعقلانية، وهو إرثٌ باقٍ من الأصول الأولى للبشر، ولن نستطيع يومًا التخلص منها؛ فالناس ميالون إلى الخرافات، ميالون إلى رؤية روابط بين أحداث لا رابطة بينها، ويفتنون بالمصادفات، ويُلبِسون مشاعرهم، ويبرزونها في الآخرين وفي العالم من حولهم، ويراجعون سرًّا ما يقوله المنجِّمون، ولا بد لنا أن نقبل بهذا [الواقع] بكل بساطة. والحق أننا كثيرًا ما نلوذ باللاعقلانية لنجد فيها شيئًا من التخفيف عن أنفسنا من الدعابات السخيفة، إلى الأنشطة الفارغة، إلى الانشغال بين الحين والآخر بأمور غيبية؛ فبقاؤنا دائمًا على منهج العقلانية يمكن أن يكون مرهقًا لنا، لكن بعض الناس يزعجهم الخروج عن العقلانية غاية الإزعاج، فهم يرون في التفكير البدائي [غير العقلاني] شيئًا رخوًا باطنيًّا يناقض العلم والتكنولوجيا؛ فكل شيء عندهم لا بد له أن يكون واضحًا ومدروسًا إلى أقصى الحدود؛ فيصبحون ملحدين متعصبين، ولا يدركون أن مفهوم (الله) لا يمكن إثباته ولا يمكن إنكاره؛ فذلك اعتقادٌ وحسب في الحالتين.

لكن الكبت يعود دائمًا؛ فإيمانهم بالعلم والتكنولوجيا فيه نفحة دينية، وإذا جادلوك فرضوا عليك أفكارًا ذات ثقل فكري مفرط، وفيها أيضًا شيء من الغضب؛ وهو ما يكشف ما يهيج التفكير البدائي فيهم، ويكشف حاجتهم العاطفية للتنمر، فإذا بلغوا مبالغ التطرف ترى أحدهم يدخل في علاقة غرامية تغلب عليها اللاعقلانية، فتناقض الصورة التي يظهر بها، [مثال ذلك] هروب أستاذ جامعي مع شابة حسناء، أو اتجاه أحدهم إلى خيارات رديئة في حياته المهنية، أو انخداعه بمشروع مالي تافه، أو خوضه في نظرية من

نظريات المؤامرة، وتراه أيضًا عرضة للتحولات الغريبة في المزاج، والفورات العاطفية؛ كلما اهتاج فيه (ظله) فلتستدرجه إلى رد فعل مبالَغ فيه، لتنخز فيه فقاعة تفوقه الفكري؛ فالعقلاني الحق [الإنسان الرشيد] يجدر به أن يكون متزنًا رصينًا، ويشكك في قدرات العقلانية؛ ولا يقوم بالدعاية لها.

المختال: الواحد من هذا الصنف من الناس لديه رغبة هائلة في أن يكون مختلفًا عن الآخرين، فيفرض صورة من صور التفوق على جماهير البشر؛ فعنده أفضل الأذواق الجمالية النقية إذا خاض في الفن، أو في انتقاد الأفلام السينمائية، أو في الخمور المعتقة، أو في أطايب الأطعمة، أو في التسجيلات الموسيقية الصاخبة القديمة؛ فلديه أكوام من المعرفة المثيرة بهذه الأشياء، وهو يهتم كثيرًا بالمظاهر؛ فهو (انتقائي) أكثر من الآخرين، فثيابه يكاد يعز نظيرها، وفي حالات كثيرة يبدو عليه أنه أتى من بيئة مهمة جدًّا، ولعل له أسلافًا يثيرون انتباه الناس، وكل شيء يحيط به هو شيء مذهل غير عادي، ويتبين لك لاحقًا أنه كان يبالغ فيما يقوله، أو أن حديثه عن بيئته كان كذبًا محضًا، لقد أتى (بو برومل Beau Brummell) [1778 – 1840]، وهو المعروف باختياله وشدة تأنقه في أوائل القرن التاسع عشر، أتى في واقع الأمر من بيئة راسخة في الطبقة الوسطى، وهو نقيض ما كان يروِّج له. أما عائلة كارل لاغرفلد [1933 – 2019]، وهو مدير مبدع لدار شانيل لتصميم الأزياء، فلم ترث أموالها من أسلافها، بل جمعت أموالها على نهج تجار الطبقة الوسطى على نقيض ما كان يرويه من حكايات.

والحق أن التفاهة جزء من حياة الناس، فترى الناس يمضون أكثر حياتهم في القيام بمهمات رتيبة مملة، والغالب في أحدهم أن يعمل أبواه أعمالًا عادية؛ ليس فيها إبهار، وجميع الناس لديهم نواح متواضعة في طباعهم ومهاراتهم، والمختال يحس بذلك إحساسًا مرهفًا، فهو قلق جدًّا من أصوله وتواضعها المحتمل، وطريقته في التعامل مع هذا الأمر هو بصرف انتباه الآخرين عنه، وخداعهم بمظهره (ليكون نقيض ما هو عليه حقًّا)، ويحيط نفسه بما هو غير عادي، ويطالع معارف خاصة يتميز بها، وتحت كل ذلك تقبع حقيقته، تنتظر الخروج، حقيقته العادية جدًّا، وغير المختلفة كثيرًا عن غيره.

وعلى كل حال، نرى الناس الصادقين حقًّا، والمختلفين فعلًا، ليسوا بحاجة إلى استعراض كبير يعرضون فيه ما يميزهم؛ فالحق أن أولئك غالبًا ما يكونون محرَجين

بسبب تميزهم الكبير، فيتعلمون الظهور بمظهر متواضع، (وترى مثالًا لهؤلاء في قصة أبراهام لينكولن التي سنأتي عليها في الفقرة الآتية). فكن شديد الحرص والحذر ممن يبذلون قصارى جهدهم في استعراض تميزهم، واختلافهم عن غيرهم.

المسرف في عمله: يبدو هذا الصنف من الناس لأول وهلة متميزًا بخصال إيجابية جدًّا، وبخاصة في العمل؛ فالواحد منهم يحافظ على معايير عالية جدًّا [في عمله]، وينتبه غاية الانتباه للتفاصيل؛ إنه مستعد للقيام بغالبية العمل بنفسه، وإذا رافقته المهارة أدى به ذلك إلى النجاح في وقت مبكر من حياته، لكن تحت هذا المظهر تتجذر بذور الإخفاق، وهي تظهر أول ما تظهر في عجزه عن الاستماع إلى الآخرين، فهو لا يستطيع الأخذ بنصيحة أحد، إنه مستغنٍ عن كل الناس، والحق أنه لا يثق بالآخرين الذين تعوزهم المعايير العالية نفسها في العمل؛ فإذا ارتقى في سلم النجاح أُجبِر على تولي مسؤوليات إضافية أكثر فأكثر [فيتولاها وحده مستغنيًا عن الآخرين].

ولو أنه كان يعتمد على نفسه بحق لكان علم أهمية تفويض المهمات على المستوى الأدنى ليكفل السيطرة على المستوى الأعلى، إلا أن شيئًا آخر يختلج في نفسه إنه (ظلُّه)، فما أسرع أن يصبح أمره فوضى، ولا بد أن يأتي الآخرون ويستولوا على عمله، وتتلف صحته، ويذهب ماله، ويصحب معتمدًا كل الاعتماد على الأطباء وعلى الممولين، فيهوي من مراتب السيطرة الكاملة، إلى مراتب الاتكال على الآخرين. (وانظر مثال ذلك في نجم الأغاني الغربية مايكل جاكسون قبيل موته).

وغالبًا ما يكون الاستعراض الظاهري في الاعتماد على النفس تمويهًا على رغبة مكتومة بالحصول على الرعاية من الآخرين؛ ارتدادًا إلى اتكالية الطفولة، وهو لا يعترف بذلك مطلقًا للآخرين، ولا يبدي أي علامات على هذا الضعف، إلا أنه في عقله الباطن ينجذب إلى إنشاء فوضى كبيرة من حوله تجعله ينهار، فيُجبَر على شيء من الاتكالية؛ إلا أن هناك علامات مسبقة على ذلك تراها في مشكلات صحية متكررة، واحتياجات صغيرة مفاجئة للحصول على الدلال من الناس في حياته اليومية، وتجد أكبر تلك العلامات في فقدانه السيطرة، وإخفاقه في اتخاذ إجراءات لإيقاف ذلك، فخيرٌ لك ألا تقترب كثيرًا من أصحاب هذا الصنف من الناس في حياتهم المهنية بعد ذلك [بعدما تبين لك من العلامات السابقة؛ وبخاصة الأخيرة منها]، فلديهم ميل للوقوع في مصائب أخرى كثيرة.

الإنسان الكامل [المندمج مع نفسه]

لا شك أننا في مسيرة حياتنا نلتقي بأشخاص يبدو أحدهم مرتاحًا مع نفسه على نحو مميز، وتظهر عليه سمات تعطينا هذا الانطباع: فهو قادر على السخرية من نفسه [إذ يرتكب أخطاءه]؛ وبإمكانه الاعتراف بنقائص طبعه، والإقرار بالأخطاء التي يرتكبها؛ ولديه جانب مرح، يصل إلى التهور أحيانًا، وكأنه يحتفظ بقدر كبير من الإنسان الطفل داخله؛ وبإمكانه القيام بدوره في الحياة وقد نأى عنها بعض النأي (راجع الفقرة الأخيرة في الفصل الثالث)، ويمكن أن يكون أحيانًا عفويًّا على نحو خلاب.

إنه يلفت نظرنا إلى عِظَم صدق نفسه، فإذا كان أكثر الناس قد فقدوا كثيرًا من سماتهم الطبيعية في طريقهم ليصبحوا بالغين اجتماعيين، فإن صادق النفس نجح بطريقة أو بأخرى في إبقاء تلك السمات حيةً فيه، مفعمةً بالنشاط؛ وبإمكانك تمييزه بسهولة بالصنف المضاد من الناس الذين يتصفون بأنهم سريعو الغضب، ومفرطو الحساسية تجاه أي استخفاف بهم يلاحظونه، والذين يعطون الانطباع بأنهم غير مرتاحين مع أنفسهم بقَدَر، وأن لديهم شيئًا يخفونه، ونحن البشر خبراء في اكتشاف الاختلاف بين الصنفين؛ فبإمكاننا غالبًا أن نشعر بالناس من تصرفاتهم غير الكلامية؛ بإيماءاتهم المسترخية والمتوترة، ونبراتهم المنسابة والمتلعثمة؛ أو من الطريقة التي تحدق بها أعينهم وتتركك تنظر إليها؛ ومن الابتسامة الصادقة وانعدامها.

إلا أن هناك أمرًا أكيدًا؛ فنحن ننجذب انجذابًا كاملًا إلى صنف صادقي الأنفس، ونرفض الصنف المضاد، بلا وعي منا، والسبب في ذلك بسيط: إننا في سريرتنا نأسى على جزء الإنسان الطفل الذي فقدناه في طبعنا، فقدنا شعلة الاتقاد، وصفاء العفوية، وحدَّة الخبرة، وانفتاح العقل، وضعفت طاقتنا الإجمالية من جراء ما فقدناه؛ فنجد عند من يشع بصدق النفس ما يلفتنا إلى احتمال آخر، هو أن نكون بالغين ناجحين في دمج الإنسان الطفل بالإنسان البالغ فينا، ودمج الجانب المعتم بالجانب المشرق، ودمج العقل الباطن بالعقل الواعي، فترانا نتوق للاقتراب منهم؛ لعل شيئًا من طاقتهم يؤثر فينا.

فإذا كان ريتشارد نيكسون قد مثل بأوجه كثيرة الصنف غير صادق النفس من الناس فإننا نجد كثيرًا من الأمثلة المضادة له تلهمنا، ففي السياسة نجد رجالًا من قبيل

وينستون تشرتشل وأبراهام لينكولن؛ وفي الفنون نجد تشارلي تشابلن وجوزفين بيكر؛ وفي العلوم نجد ألبرت أينشتاين؛ وفي الحياة الاجتماعية العامة نجد جاكلين كينيدي، ويدلنا هذا الصنف من الناس على المسار الذي علينا أن نسلكه، وهو يرتكز إلى حدٍّ كبير على الوعي الذاتي، فإذا وعينا (ظلنا) فبإمكاننا التحكم به، وتوجيهه، ودمجه، وإذا علمنا ما فقدناه، أمكننا أن نعيد الاتصال بذلك الجزء منا، الغارق في الظل.

ونذكر فيما يأتي أربع خطوات واضحة عملية للوصول إلى تلك الغاية.

شاهد ظلك: هذه هي الخطوة الأصعب في هذه العملية، فالظل شيء ينكره المرء ويكبته، والأسهل عليه أن ينقِّب في الخصال المعتمة للآخرين، ويقدم فيها العظات، ويكاد يخالف طبيعته إذا نظر إلى هذا الجانب المعتم في نفسه، لكن تذكر أنك لن تكون إلا نصف إنسان، إذا أبقيت هذا الجانب مطمورًا فيك، فلتكن جسورًا مقدامًا في هذه العملية.

وخير طريقة تبدأ بها هي أن تبحث عن العلامات غير المباشرة التي أشرنا إليها في الفقرات السابقة؛ فعلى سبيل المثال: دوِّن ما تلاحظه في نفسك من سماتٍ وحيدة الجانب تلفت النظر إليها بشدة، وافترض أن السمة المضادة كامنة مطمورة في أعماقك، ومن هذه النقطة، حاول أن ترى علامات لهذه السمة المضادة في تصرفاتك، وانظر في فوراتك العاطفية، ولحظات شدة نزقك. فلا بد أن شخصًا أو شيئًا قد ضرب على الوتر الحساس عندك، وحساسيتك ما هي إلا ملاحظة أو تهمة فيك؛ على صورة قلق دفين؛ تشير إلى اهتياج خصلة الظل في أعماقك، فما عليك إلا أن تظهرها.

فانظر بتمعن في ميولك في تسليط عواطفك وخصالك المعتمة على من تعرفهم، أو حتى تسليطها على جماعات بأكملها؛ فعلى سبيل المثال، لنفترض أنك تبغض بشدة الصنف النرجسي من الناس، أو أصحاب الغطرسة، فما يحدث فعليًّا هو أنك ربما كنت تتفادى ميولك النرجسية، ورغبتك المستترة في أن تكون أكثر فرضًا لنفسك على الآخرين إثباتًا لنفسك] على صورة الإنكار الشديد عليهم وبغضهم، فأنت حساس جدًّا للسمات [المعتمة] ومواطن الضعف في الآخرين، تلك التي تكتمها في نفسك. وانظر في لحظات من شبابك (في أواخر سن المراهقة وأوائل العشرينيات) كنت تتصرف فيها

بلا حساسية كبيرة، أو حتى بصرامة وعنف، فعندما كنت في سن صغيرة، كان تحكمك بالظل قليلًا، فكان يخرج [إلى العلن] بصورة طبيعية، خاليًا من قوة الكبت التي نمت في السنوات الآتية.

ففي السنوات المتأخرة من الحياة المهنية للكاتب (روبرت بلاي Robert Bly) (المولود سنة 1926)، أخذ يشعر بالاكتئاب، وأصاب العقم قلمه، وبدأ يفكر شيئًا فشيئًا في جانب (الظل) في طبعه، وكان مصممًا على أن يجد علامات له، ويتفحصها بعقله الواعي، وكان بلاي من صنف الفنانين المتمردين، فكان نشطًا في ثقافة الضد[1] في سنوات الستينيات، وتعود جذوره الفنية إلى فناني (عصر الرومانسية) في أوائل القرن التاسع عشر، أولئك الذين يبجلون العفوية والبساطة الطبيعية؛ ففي كثير من كتب بلاي كان يشجب أصحاب الدعايات الترويجية ورجال الأعمال؛ فقد كان يرى فيهم أناسًا شديدي الحذر، يبالغون في التخطيط لكل شيء، ويخشون فوضى الحياة، ومخادعين للغاية.

ومع ذلك، فإنه عندما نظر في نفسه أمكنه أن يكتشف لمحات لذلك الحذر، وخصالًا مخادعة كامنة فيه، وكان يخشى أيضًا في سره من لحظات الفوضى في الحياة، ويحب التخطيط للأشياء، والتحكم بالأحداث، ويمكن أن يكون خبيثًا جدًّا مع الأشخاص الذين يراهم مختلفين عنه كثيرًا، والحق أنه كان يسكن فيه جزء من سمسار الأعمال صاحب الدعايات، ولعله كان الجزء الأكثر عمقًا في نفسه، وأخبره الآخرون بأنهم يرونه أقرب إلى الكلاسيكية في أذواقه وكتاباته (حيث كان يرتب الأمور بصورة جيدة)، فكان ذلك يزعجه؛ لأنه كان يظن في نفسه نقيض ذلك، لكنه عندما أصبح شيئًا فشيئًا صادقًا مع نفسه أدرك بأنهم كانوا على حق؛ فبوسع الآخرين أن يروا (ظلنا) أفضل مما نستطيع، ومن الحكمة التماس آرائهم الصريحة في هذا الشأن.

واكتشف بلاي خصاله المعتمة خصلة بعد أخرى، من التزمت، والإفراط في الوعظ، وغير ذلك، وشعر بذلك أنه يعيد الاتصال بالنصف الآخر من نفسه، لقد استطاع أن يكون صادقًا مع نفسه، ويوجه ظله بطريقة بديعة، وزال عنه الاكتئاب، وعاد قلمه إلى الكتابة.

(1) ثقافة الضد: يقصد بها الحركات الثقافية المعارضة للقيم الثقافية والجمالية والأخلاقية السائدة في المجتمع. [المترجم]

فلتتعمق في هذه العملية أكثر وأكثر بأن تعيد فحص النسخة المبكرة من نفسك، وانظر في السمات التي كنت تظهرها في طفولتك لأبويك وأقرانك من نقاط ضعف أو هشاشة معينة، أو صور من السلوكيات والسمات التي كان عليك أن تشعر بالخجل منها، ولعل أبويك لم يحبا فيك ميول التأمل الباطني، أو اهتمامك بموضوعات بعينها كانت على غير هواهما، ودفعاك إلى اهتمامات وحياة مهنية تناسبهما، وانظر في العواطف التي كانت تستهويك يومًا، وانظر في الأشياء التي أثارت فيك إحساسًا بالهلع أو الإثارة؛ ضاع منك واختفى، لقد أصبحت تزداد شبهًا بالآخرين وأنت تتقدم في العمر، وعليك أن تعيد اكتشاف الأجزاء الضائعة من صدق نفسك.

وفي النهاية، انظر في أحلامك كأنها المشهد المباشر الأكثر وضوحًا (لظلك)؛ ففي أحلامك وحدها تجد جميع أنواع السلوكيات التي حرصت على تجنبها في حياتك الواعية؛ فظلك يتحدث معك بطرق شتى، ولا تبحث عن رموزٍ أو معانيَ مستترة؛ بل انتبه إلى الحالة العاطفية والمشاعر المجملة التي تلهمك إياها تلك الرموز والمعاني، وتشبث بها طيلة نهارك [الذي تسبر فيه أغوار نفسك]، وقد تكون تلك سلوكًا جريئًا غير متوقع منك، أو قد تكون قلقًا شديدًا تحفزه حالات معينة، أو إحساسًا بأنك عالق في جسدك، أو أنك تحلق فوقه، أو استكشافًا لمكان محظور عليك، وما وراء الحدود [المسموحة لك]، ويمكن أن ترتبط بواعث قلقك بالمخاوف التي لا تواجهها؛ فالتحليق والاستكشاف هما رغبة مكتومة لمحاولة الوصول إلى العقل الواعي، فاعتد كتابة أحلامك، وإيلاء أكبر الاهتمام لحالة المشاعر فيها.

وكلما تقدمت في هذه العملية ورأيت معالم (ظلك) سهل عليك إتمامها، وستجد علامات أكثر إذا ارتخى عندك شد قوة الكبت، وفي مرحلة معينة يتحول الألم الذي تعانيه وأنت تسير في هذه العملية، يتحول إلى تشوق إلى ما تكشِف عنه.

تقبَّل ظلك: إن رد فعلك الطبيعي إذ تكشف عن جانبك المعتم وتواجهه، هو شعورك بالانزعاج، وإبقاؤك على مجرد إدراك سطحي بظلك، إلا أن هدفك هنا أن تكون على نقيض ذلك، فلا يكفيك القبول التام بظلك؛ بل لا بد أيضًا أن تحدوك الرغبة في دمجه في شخصيتك الحالية.

لقد أحب أبراهام لينكولن في سن مبكرة أن يقوم بتحليل نفسه، وكان الموضوع المتكرر في سبره لنفسه أن عنده شخصية منقسمة؛ فمن جهة أولى كان يجد في طبيعته نزعة طموح عنيفة، ومن جهة أخرى كانت الحساسية وطراوة العود يجعلانه مكتئبًا في أحيان كثيرة، وقد جعله هذان الجانبان في طبيعته يشعر بالانزعاج من نفسه والوحشة؛ فعلى سبيل المثال، كان في الجانب القاسي منه يحب الملاكمة، وكان ينهال بالضرب المبرح على خصمه في الحلبة، وفي القانون والسياسة كانت عنده روح الدعابة اللاذعة.

وكتب ذات مرة بعض الرسائل المغفَلة من اسم صاحبها وأرسلها إلى إحدى الصحف، يهاجم فيها سياسيًّا يرى فيه بهلوانًا، وكانت رسائله مؤثرة للغاية، لدرجة أن المقصود بها ثار جنونه غضبًا منها، وعلم أن لينكولن هو مصدر الرسائل، فتحداه في مبارزة، وأصبح الأمر حديث البلدة، وأصيب لينكولن بالحرج الشديد، ونجح في التنصل من المبارزة، لكنه أقسم ألا يطاوع نزعته العنيفة مرة أخرى، لقد أدرك تلك السمة في نفسه، ولم ينكرها، وبدلًا من ذلك صب طاقته العدوانية التنافسية في الفوز بالمناظرات والانتخابات.

أما من جانب طراوة عوده، فقد أحب الشعر، وكان يشعر بعاطفة جياشة تجاه الحيوانات، وكان يكره أن يشاهد أي نوع من المعاملة الوحشية الجسدية، وكره شرب الخمر وما تفعله بالناس، وكان في أسوأ حالاته يتعرض لنوبات من الكآبة العميقة، مطيلًا التفكير في الموت، ومجمل القول أنه كان يشعر بنفسه أنه حساس بشدة بالغة لعالم السياسة الصعب المتقلب، وبدلًا من أن ينكر هذا الجانب في نفسه، وجهه إلى تشاعر عظيم بعامة الناس، من الرجال والنساء العاديين، فكان يهتم غاية الاهتمام بخسارة الأرواح في الحرب [الأهلية]، وبذل كل جهده لإنهائها في وقت قصير، ولم يسلط صفة الشر على تحالف الجنوب؛ بل كان يحس بمشاعر معاناتهم، ويخطط لإحلال سلام ليس فيه انتقام.

زد على ذلك أنه دمجه في روح دعابة طيب يتناول به نفسه فكان يصنع طرفًا يذكر فيها قبحه، ونبرة صوته المرتفعة، وطبيعته الكئيبة، فبتقبُّله الخصال المخالفة لصورته أمام العامة، ودمجها فيها، أعطى انطباعًا بأنه صادق النفس إلى أبعد الحدود، واستطاع الناس التماهي معه على نحو لم يسبق أن حصل مع زعيم سياسي آخر.

استكشف ظلك: انظر إلى الظل كأن فيه أعماقًا تكمن داخلها طاقة إبداعية عظيمة؛ فعليك أن تستكشف هذه الأعماق، التي فيها صور بدائية أخرى من التفكير، وفيها أكثر الاندفاعات إعتامًا مما يخرج من الطبيعة الحيوانية للبشر.

فعندما كنا أطفالًا، كانت عقولنا سلسة جدًّا ومنفتحة، وكنا نقوم بربط الأفكار بطريقة مدهشة وبديعة لا تجارى، لكننا مع تقدمنا في العمر بتنا نميل إلى تضييق ذلك، والتخفف منه، فنحن نعيش في عالم معقد، يغصُّ بالتكنولوجيا الحديثة، تحكمه إحصائيات وأفكار مستقاة من بيانات ضخمة، والحرية في ربط الأفكار، وصور الأحلام، والسوانح، والخواطر، يبدو أمرًا غير منطقي وغير موضوعي، إلا أن ذلك يودي بنا إلى التفكير العقيم بأبلغ صوره، وللعقل الباطن فينا -أي جانبِ (الظل) من عقولنا- قدرات لا بد أن نتعلم الاستفادة منها، والحق أن بعض أعظم الناس إبداعًا بيننا يُدخِلون في تفكيرهم هذا الجانب بصورة فعالة.

فألبرت أينشتاين [1879 – 1955] بنى إحدى نظرياته في (النسبية) على صور جاءته في الأحلام، وعالم الرياضيات جاك هادامار [1865 – 1963] قام بأهم اكتشافاته وهو يركب الحافلة أو يغتسل في الحمَّام، فقد جاءته سوانح من العدم، أو ما قال عنه إنه عقله الباطن. وكان أعظم اكتشافات لويس باستور [1822 – 1895] في التطعيم [أو التلقيح] مبنيًّا على ربطٍ حر جدًّا للأفكار، بعد حادثة حصلت له في مختبره، وزعم ستيف جوبز [1955 – 2011] أن أعظم أفكاره المؤثرة جاءته من خواطر، في لحظات كان فيها عقله يصول ويجول بكل حرية.

الاستنتاج: يعدُّ التفكير الواعي الذي نعتمد عليه محدودًا للغاية؛ فلا يمكننا إلا الاحتفاظ بمعلومات قليلة جدًّا في ذاكرة قصيرة وطويلة الأمد؛ أما العقل الباطن فيحتوي قدرًا غير محدود تقريبًا من ذاكرتنا وتجاربنا، ومعلومات استوعبناها بالدراسة؛ فبعد بحث مطول في مشكلة أو عمل على حلها تسترخي عقولنا في الأحلام، أو تسترخي ونحن نقوم بأعمال عادية لا صلة لها ببحثنا أو عملنا، ويبدأ العقل الباطن في العمل، ويربط بين كل صنوف الأفكار العشوائية، فتظهر لنا أكثرها تشويقًا، وجميعنا تأتيه الأحلام، والخواطر، والربط الحر للأفكار، لكننا غالبًا ما نرفض الالتفات إليها، أو نرفض أخذها على محمل الجد، فعليك بدلًا من ذلك أن تنمي [في نفسك] عادةَ استخدام هذه الصورة من التفكير بوتيرة

أكبر، بأن تجعل لنفسك وقتًا غير منظم، يمكنك فيه أن تتلاعب بأفكارك، وتوسِّع الخيارات التي تنظر فيها، وتلتفت بجدية إلى ما يخطر لك في أقل حالات العقل وعيًا.

وفي السياق ذاته عليك أن تستكشف داخل نفسك أكثر دوافعك إعتامًا؛ حتى الدوافع التي تبدو لك إجرامية؛ لتعثر على طريقة للتعبير عنها في عملك، أو إظهارها بطريقة من الطرق في دفتر يومياتك على سبيل المثال؛ فالناس كلهم عندهم رغبات عدوانية وغير اجتماعية، حتى تجاه من يحبونهم، ويحتفظون أيضًا بصدمات من السنوات الأولى في حياتهم، وهي مرتبطة بالمشاعر التي يفضلون نسيانها، ويتجلى فنٌّ وسائل الإعلام في تعبيرها بطريقة أو بأخرى عن هذه الأعماق، فتتسبب في رد فعل قوي فينا جميعًا؛ لأن تلك الأعماق مكبوتة داخلنا بشدة، وتلك القوة هي القوة التي تظهر في الأفلام السينمائية التي يخرجها انغمار بيرغمان [1918 – 2007]، أو التي تظهر في روايات فيودور دوستويفسكي [1821 – 1881]، ويمكن أن تكون لديك القوة ذاتها إذا أنت استخرجت جانبك المعتم.

أظهر ظلَّك. نعاني سرًّا في غالبية الأحيان من أن علينا الالتزام بقوانين اجتماعية كثيرة لا تحصى؛ فعلى الواحد منا أن يظهر بمظهر الإنسان اللطيف السلس الذي يمضي مع الجماعة أينما مضت، ويحسُن به ألا يبدي الكثير من الطموح أو الثقة بالنفس، وعليه أن يظهر بمظهر المتواضع المشابه لأي شخص آخر؛ فتلك هي قوانين اللعبة [لعبة الدخول في المجتمع]، فإذا سرت في تلك الطريق، فستكسب الانسجام مع الجماعة؛ لكنك ستصبح أيضًا إنسانًا دفاعيًّا، مستاءً في سرِّك، ويصبح تحوُّلك إلى اللطف البالغ عادةً عندك، فيغدو من السهل أن تتحول إلى إنسان هيَّاب، وتفقد ثقتك بنفسك، وتكثر من التردد والحيرة، وفي الوقت نفسه، سيُظهِر (ظلك) نفسه لكن بلا وعي منك، فيتجلى في نوبات وطفرات متفجرة، ملحقًا الضرر بك في أكثر الأحيان.

ومن الحكمة لك أن تنظر في حال الناجحين في مجالاتهم، فلا شك أنك سترى معظمهم قليل الالتزام بتلك القوانين، فهم بصورة عامة أقرب إلى فرض أنفسهم، وإظهار طموحاتهم، ويقل اهتمامهم بما يظنه الآخرون فيهم، وتراهم يسخرون من التقاليد بكل صراحة وفخر، ولا ينالون عقابًا على ذلك، بل هم يكافَؤون عليه أعظم المكافأة، وترى المثال النموذجي لهؤلاء يتمثل في (ستيف جوبز)، فقد أظهر جانبه القاسي المعتم في طريقته في العمل مع الآخرين، واتجاهنا للنظر في حال أناس على

مثال جوبز هو للإعراب عن إعجابنا بإبداعهم و[عدم] نبذهم الخصال المعتمة فيهم؛ لأنها غير مفيدة، فلو أنه اكتفى بأن يكون شخصًا لطيفًا لعدَّه الناس وليًّا من الأولياء، لكن الحقيقة هي أن جانبه المعتم تشابك مع طاقته وإبداعه تشابكًا لا انفصام له؛ فكانت قدرته على عدم الاستماع إلى الآخرين، والمضي في طريقه، وأن يكون قاسيًا بعض الشيء في نهجه، كانت أجزاء أساسية في نجاحه الذي نُكبِره، وكذلك الأمر مع كثير من الناس الأقوياء في أنفسهم، المبدعين في عملهم، فإذا هم نبذوا (ظلهم) المؤثر فيهم باتوا مثل غيرهم [ممن تعوزهم القوة والإبداع].

الاستنتاج: أنت تولي قيمة كبيرة لأن يكون المرء لطيفًا يحترم رغبات الآخرين أكبر مما توليه للإظهار الواعي (لظلك)، ولتسير في طريق الإظهار الواعي (للظل) عليك أولًا أن تبدأ باحترام آرائك أنت بما يفوق احترامك لآراء الآخرين، وبخاصة عندما يتعلق الأمر بمجال اختصاصك؛ المجال الذي تغمس نفسك فيه، فلتؤمن بنبوغك الفطري، والأفكار التي توصلت إليها. وعليك ثانيًا أن تجعل عادتك في حياتك اليومية زيادة إثبات نفسك [فرضها على غيرك]، وتقليل مداهنتك للناس، وليكن ذلك بقَدَرٍ تقدِّره، وفي الأوقات المواتية. وعليك ثالثًا أن تبدأ بتقليل اهتمامك بما يقوله الناس فيك، وبذلك تشعر بإحساس عظيم بالحرية. أما رابعًا فعليك أن تدرك أنك في بعض الأوقات لا بد أن تُغضِب غيرك، أو حتى تؤذيه، إذا اعترض طريقك، وكان صاحب قيم بشعة، وانتقدك دون وجه حق، فاستخدم لحظات إزالة الظلم عن نفسك، لإخراج (ظلك)، وإظهاره وأنت فخور به. وخامسًا، عليك أن تشعر بأن لك مطلق الحرية في أن تكون صفيقًا: طفلًا عنيدًا يسخر من غباء الآخرين ونفاقهم.

وأخيرًا، عليك أن تستخف بالتقاليد؛ التي يتبعها الآخرون بحذافيرها الدقيقة، وعلى مر مئات السنين، وحتى يومنا هذا تمثل أدوار الذكورة والأنوثة أقوى التقاليد المتبعة بين جميع التقاليد، فما يستطيع الرجل والمرأة قوله أو فعله مضبوط غاية الضبط، إلى حد أن ذلك يبدو كأنه يمثل اختلافات بيولوجية لا تقاليد اجتماعية، فالمرأة على وجه الخصوص يراها المجتمع شديدة اللطف والسلاسة؛ فتشعر المرأة بضغوط مستمرة عليها للتقيد بتلك الصفة، فتخطئ إذ تظنها صفة طبيعية وبيولوجية[1].

---

(1) لعل الخطأ هنا إنما يداخل الكاتب من وجوه متعددة. وأبسط مثال يراه المرء إذ يرزق ببنين وبنات، فيلاحظ تلك الاختلافات بين الذكر والأنثى منذ الصغر؛ وقبل أن يكون هناك مجتمع يفرض على الصغير والصغيرة ضغوطه وتقاليده. [المترجم]

فقد كانت بعض أعظم النساء تأثيرًا في التاريخ ممن عمدن إلى خرق هذه القوانين؛ نذكر من الممثلات مارلين ديتريتش، وجوزفين بيكر؛ ومن الشخصيات السياسية إيلينور روزفلت، ومن صاحبات الأعمال كوكو شانيل. لقد أخرجن (ظلهن) وأظهرنه بتصرفهن بطرق كانت تعدُّ تقليديًّا طرقًا ذكورية، فمزجن بين أدوار الذكورة والأنوثة، وأشبعنها خلطًا.

وحتى جاكلين كينيدي كسبت قدرة عظيمة إذ واجهت الدور التقليدي لزوجة الرجل السياسي، فكانت لديها مسحة من الخبث واضحة، فعندما التقى بها [الكاتب] نورمان مايلر أول مرة، سنة 1960 وبدا أنها كانت تسخر منه، رأى أنه «ظهر في عينيها شيء مضحك وقاسٍ؛ كأنها في واقع الأمر فتاة مشاكسة شقية، بعمر ثماني سنوات»، وعندما كان الناس يثيرون استياءه، كانت تظهر استياءها بكل صراحة. لقد بدت قليلة الاهتمام بما يظنه الآخرون فيها، وأصبحت حديث الناس بسبب بساطة طبيعتها التي تتضح منها.

فانظر إلى إخراج (ظلك) كأنه بوجه عام صورة من صور طرد الأرواح الشريرة، وحالما تظهر هذه الرغبات والاندفاعات لن تعود تقبع مستترةً في زوايا شخصيتك، تتلوى وتعمل بطرق تخفى عليك، لقد أخرجت الشياطين من نفسك، وعززت حضورك؛ إنسانًا صادق النفس، وبهذه الطريقة يصبح (ظلك) حليفك.

هناك حقيقة ثابتة مؤسفة تقول بأن الإنسان إجمالًا أقل خيرًا مما يتخيل نفسه، أو مما يريد أن يكونه، فكل إنسان يحمل معه ظله، وكلما كان ظله أقل تجليًا في الحياة الواعية له كان أكثر اسودادًا وكثافة.

كارل يونغ

الفصل العاشر:

احذر الأنا سريعة العطب

قانون الحسد

نحن نرى أن البشر مجبَرون بطبيعتهم على مقارنة أنفسهم بالآخرين، فندأب على قياس مكانة الآخرين وما يتلقونه من درجات الاحترام والاهتمام؛ ولا نفتأ نلاحظ أي اختلافات بين ما نملكه وما يملكه الآخرون، ويجد بعض الناس في هذه الحاجة إلى المقارنة، حافزًا لهم للتفوق في العمل، لكن بعضهم تتحول عنده هذه المقارنة إلى حسد عميق؛ إلى شعورٍ بالدونية والإحباط يؤدي إلى هجمات وعمليات تخريب مستترة، ولا أحد منهم يعترف بأنه يتصرف بدافع الحسد؛ فعليك أن تتبين إشارات التحذير المبكرة من الحسَّاد؛ من الإسراف البادي في عبارات المديح، وطلبات الصداقة التي تكون في غير محلها؛ إلى إغاظات ماكرة تلبس رداء الدعابات اللطيفة؛ إلى علامات ارتباك واضحة من النجاح الذي تصل إليه، وينشأ الحسد على الأرجح فجأة بين الأصدقاء، أو بين الأقران في المهنة الواحدة؛ فعليك أن تتعلم صرف حسد الحاسدين بصرف انتباههم عنك، وعليك أن تبني إحساسك بالقيمة الذاتية بمعايير داخلية في نفسك، لا بمقارنات مستمرة لا تنتهي [وبذلك تتجنب الدخول في زمرة الحاسدين].

فتك الأصدقاء

في أواخر سنة 1820، انتقلت ماري شيلي (1797 – 1851) "مؤلفة رواية (فرانكنشتاين)" مع زوجها البالغ من العمر 28 سنة؛ وهو الشاعر بيرسي شيلي؛ للعيش في مدينة بيزا

في إيطاليا، بعد أن أمضيا سنينًا يطوفان في البلاد، ومرت ماري بأوقات عصيبة في سفرها مؤخرًا ففي إيطاليا توفي طفلاها الصغيران بالحمى؛ وكانت ماري شديدة القرب من ولدها ويليام، فأصابها موته باكتئاب عميق، وقد رزقت حديثًا بطفل آخر، وكان صبيًّا، واسمه بيرسي، إلا أنها كانت تشعر بالقلق المستمر على صحته، وقد أفضى شعورها بالذنب والغم من وفاة طفليها إلى نشوب شيء من الخلاف بين الزوجين، وكان الزوجان قريبين جدًّا أحدهما من الآخر، وقد كابدا تجارب كثيرة معًا، إلى حد أنه كان بوسع أحدهما قراءة أفكار الآخر ومزاجاته إلى حدٍّ بعيد، لكن زوجها الآن يتباعد عنها، فاهتمامه بات متجهًا إلى امرأة أخرى، وكانت ماري تأمل أن تستقر مع زوجها أخيرًا في بيزا، وتعيد حبال الوصال بينهما، فيقوما بشيء من العمل المجدي في الكتابة والتأليف.

وفي أوائل سنة 1821 حل شاب إنكليزي وقرينته -واسمهما: جين وإدوارد ويليامز- حلَّا في مدينة بيزا، وكانت أولى محطاتهما في المدينة زيارة عائلة شيلي؛ فقد كانا صديقين مقربين من أحد أبناء عمومة الزوج بيرسي شيلي، وكانا يفكران في الإقامة في بيزا، وكان من الواضح أنهما انبهرا عندما اجتمعا بالقرينين المشهورَين [ماري وبيرسي][(1)]، وكانت ماري معتادة على استقبال هذا النوع من الزائرين؛ فقد كانت هي وزوجها معروفين عند البوهيميين [الخارجين على تقاليد المجتمع] غريبي الأطوار، الذين يأتون من كل أنحاء أوروبا ليمتعوا أنظارهم بهما، ويكونوا من خلطائهما.

ولا شك أن إدوارد ويليامز وقرينته، كانا كسائر الزائرين، يعلمان بماضي بيرسي وماري، فقد علما أن ماري كانت ابنة أبوين من ألمع مفكري إنكلترا، ولعل أمها ماري ولستونكرافت (1759 - 1797) كانت أولى الكاتبات المبرَّزات في حقوق المرأة في التاريخ، واشتهرت بكتبها وعلاقاتها الغرامية المشينة، وماتت وهي تلد ابنتها ماري، أما أبوها فهو ويليام غودين (1756 - 1836)، وكان فيلسوفًا وكاتبًا مشهورًا، يدافع عن الكثير من الأفكار المتطرفة؛ منها فكرة نهاية الملكية الخاصة. وكان الكتَّاب المشهورورن يأتون إلى الأبوين لرؤية طفلتهما ماري التي كانت جذابة فاتنة، ذات شعر أحمر أخَّاذ، مثل أمها، وعينين حادتين، وذكاء وخيال يفوقان عمرها.

---

(1) كانت ماري وبيرسي قرينين من سنة 1816حتى زواجهما سنة 1818. [المترجم]

ويكاد يكون يقينًا أن إدوارد وقرينته علما بما جمع بين ماري وبيرسي الشاعر عندما كانت ماري في السادسة عشرة من عمرها، وعلما بأمر علاقتهما الغرامية المشينة، فقد كان بيرسي من أصول تنتمي إلى طبقة النبلاء، وبعد أن ورث ثروة من والده الغني تزوج شابة حسناء تدعى هاريت، لكنه تركها ليلحق بماري، وسافر في أنحاء أوروبا مع ماري؛ برفقة كلير أخت ماري غير الشقيقة[1]، يعيشون معًا، وينشرون فضيحة أينما حلُّوا؛ فقد كان شيلي يؤمن بحماسة بالحب الحر [إطلاق السِّفاد]، وكان يجاهر بإلحاده وكفره، وانتحرت زوجته هاريت بعد ذلك، وهو أمر جعل ماري تشعر بالذنب منه طيلة حياتها، حتى إنها تصورت أن ما جاءها من أطفال من بيرسي إنما حلت بهم لعنة من اللعنات، وبعد وقت قصير من موت هاريت، تزوج القرينان ماري وبيرسي.

ولا شك أن إدوارد وقرينته علما بعلاقة بيرسي وماري بمتمرد ذلك الزمان، الشاعر (لورد بايرون)، فقد كان كل أولئك الرهط يمضون أوقاتهم معًا في سويسرا، وهناك، وبعد مناقشة في منتصف الليل تناولت قصص الرعب، خطرت لماري فكرة كتابة روايتها العظيمة (فرانكنشتاين)، فكتبتها وهي في التاسعة عشرة من عمرها. وكان لبايرون فضائحه المشينة، وكثير من العلاقات الغرامية، وأصبح هؤلاء الرهط محطة جذب لشائعات لا تنتهي، وقد بات بايرون يعيش في إيطاليا أيضًا، وكانت الصحافة الإنكليزية تنعتهم بأنهم: «عصبة سِفَاح القربى والإلحاد».

وفي أول الأمر لم تهتم ماري كثيرًا بإدوارد وقرينته (جين) الطارئين في حياتها؛ حتى بعد مناسبات متعددة ضمَّتهم لتناول العشاء؛ فقد كانت ترى في (جين) فتاة بليدة بعض الشيء، ومدَّعية؛ ففي رسالة كتبتها ماري إلى زوجها؛ وكان بعيدًا عنها بضعة أسابيع؛ كتبت تقول: «لا شك في أن جين جميلة جدًّا، إلا أنها تريد الحيوية والإحساس؛ وحديثها لا يتناول شيئًا بعينه، وهي تتكلم بنبرة بطيئة رتيبة». ولم تكن (جين) واسعة الاطلاع، فكان أكثر ما تحبه ترتيب الورود، والعزف على القيثارة، وغناء أغانيَ من الهند؛ حيث عاشت طفولتها؛ والظهور بمظهر جميل جدًّا، [فكانت ماري تتساءل في نفسها] هل جين امرأة سطحية؟! وكانت ماري بين حين وآخر تلمح جين تحدق بنظرة غير لطيفة،

(1) كانت ماري ابنة زوج أم كلير. ولْيعلم القارئ أن شخصيات هذه القصة ومن حولهم كانوا على مذهب التحلل من الزواج، فاختلطت أنسابهم، وكثير منهم لا يُعرَف له أب على وجه الحقيقة. [المترجم]

سرعان ما تخفيها بابتسامة مرحة؛ والأهم من ذلك أن هناك صديقًا مشتركًا عرف إدوارد وجين في سفرهما في أوروبا، كان قد حذر ماري من جين في رسالة كتبها إليها، طالبًا منها أن تظل على مسافة تفصلها عن جين.

وكان إدوارد جذابًا جدًّا، وبدا أنه يبجِّل بيرسي كل التبجيل، ويريد أن يصبح مثله، وكانت عنده طموحات في أن يصبح كاتبًا، وكان شديد الحماس لإرضائه وخدمته، وبعد ذلك أخبر ماري في أحد الأيام قصة الحب الذي جمعته بجين، وتأثرت ماري بالقصة تمام التأثر.

ولم يكن إدوارد وجين متزوجين فعليًّا؛ فقد كانت جين كليفلاند -المتحدرة من الطبقة الوسطى- قد تزوجت جنديًّا إنكليزيًّا صاحب رتبة عالية، ووجدت فيه وحشًا مؤذيًا، وعندما التقت بإدوارد ويليامز الوسيم -وهو عسكري كان يعيش في الهند كحال جين- وقعت في حبه على الفور، وفي سنة 1819 وعلى الرغم من أن جين كانت لا تزال زوجة لزوجها الأول، فقد رحلت مع إدوارد إلى أوروبا، مدعيين أنهما متزوجان. وعاشا في سويسرا على غرار ماري وبيرسي، ثم قدِما إلى إيطاليا حبًّا في المغامرة والأحوال الجوية الجيدة، وتنتظر جين الآن مولودها الثاني من إدوارد، كحال ماري التي حبلت مرة أخرى. وبدا أن الأقدار قد جمعت بين الثنائيين بأمور مشتركة كثيرة، وعلاوة على ذلك، تشاعرت ماري بعمق مع علاقتهما الغرامية، وما بذله كلٌّ منهما من تضحيات للآخر.

ثم ولدت جين طفلها الثاني، وأصبح بوسع المرأتين أن تنشئا رابطة بينهما؛ بعد أن أصبحتا أمَّين صغيرتين؛ فهناك أخيرًا من تحادثانه بشأن صعوبات تنشئة الأطفال الرضَّع في بلاد الغربة؛ وهو أمر لم يكن يهتم له زوج ماري، كذلك لم يكن لماري وزوجها أصدقاء من الإنكليز، فقد كان الإنكليز المغتربون في إيطاليا يتجنبونهما؛ كأنهما وباء أو طاعون، وسيكون من التفريج عن ماري أن يكون لها صحبة يومية، في هذه الأوقات الصعبة من حياتها، وسرعان ما أصبحت ماري تتكل على صحبة جين، ونسيت أي شكوك راودتها بشأنها.

وبدا زوجها بيرسي متقبلًا لذلك الثنائي أيضًا، أما إدوارد فقد أكثرَ من التطفل في عرض مساعدته على بيرسي بأي طريقة، وكان إدوارد يحب الإبحار، ويتباهى بمهاراته

في الملاحة، وكان الإبحار هوسًا عند ماري وبيرسي؛ على الرغم من أنهما لم يتعلما السباحة مطلقًا؛ فلعل إدوار يمكنه أن يساعده في تصميم قارب متقن، وبدأت جين تزيد في إغوائها لبيرسي، مع ازدياده في قضاء الوقت معها، وكانت جين تختلف كل الاختلاف عن ماري؛ فلم تكن تجادل مطلقًا؛ بل كانت تكتفي بالنظر إلى بيرسي بإعجاب، وتؤيده في كل ما يقوله، وكانت امرأة مرحة جدًّا، فكان بمقدوره أن يكون أستاذًا لها، يعلمها الشعر؛ وكان بمقدورها أن تكون مصدر إلهامه الجديد؛ وهو دور لم تعد تستطيع القيام به زوجته الكئيبة؛ فاشترى بيرسي لجين غيتارًا، وأحب الاستماع لأغانيها من الهند؛ التي بدا أنها تعرفها معرفة جيدة، وكان صوتها عذبًا، فكتب قصائد كرمى لها، وهامَ بها شيئًا فشيئًا.

ولاحظت ماري كل ذلك. فقد كانت تعلم جيدًا نمط زوجها، فقد كان دائمًا يبحث عن امرأة تختلف كل الاختلاف عن المرأة التي معه؛ تلهمه، وتكسر رتابة علاقته بمن معه؛ فقد كانت هاريت زوجته الأولى قريبة الشبه بجين، مليحة بسيطة، فوقع في حب ماري المعقدة، والآن يتكرر هذا النمط وهو يقع في حب جين البسيطة، لكن كيف لها أن تجد في جين منافسًا جديًّا لها؟ فهي امرأة عادية جدًّا، وكان هو يكتب فيها شعره وحسب؛ وسينتهي به الأمر إلى أن يراها على حقيقتها، ويمل منها، فلم تكن ماري تخشى من أن تفقده.

وفي سنة 1822 وبعد أن أصبح بيرسي وزوجته، وإدوارد وقرينته متلازمين للغاية، قرر الثنائيان الانتقال معًا إلى منزل في أقصى الشمال بمحاذاة الساحل، يطل على خليج ليرسي، وقد كرهت ماري المكان منذ البداية، وتوسلت إلى زوجها الذهاب إلى مكان آخر؛ فقد كان المكان معزولًا جدًّا، وليس من السهل فيه الحصول على المؤن والحاجيات، وبدا الفلاحون المحليون شديدي الصرامة معهم وغير ودودين، وبات الثنائيان يعتمدان كل الاعتماد على ما عندهم من خَدَم، فلم يكن أحد منهم مهتمًّا بالقيام بالواجبات المنزلية خلا ماري؛ وكانت جين أقلهم اهتمامًا بذلك؛ فقد اتضح أنها كسولة جدًّا؛ إلا أن أسوأ ما في الأمر أن ماري انتابتها هواجس مرعبة من المكان، وكان أعظم خوفها منصبًّا على مصير طفلها بيرسي [الصغير][1]، الذي كان عمره ثلاث سنوات وحسب، فقد اشتمت

(1) كان اسم طفلها على اسم أبيه. وكان الاسم الكامل للأب: بيرسي بايش شيلي، والاسم الكامل للابن: بيرسي فلورنس شيلي. [المترجم]

ريح كارثة في جدران الدار المعزولة التي حلُّوا بها، وأصبحت ماري انفعالية هرِعة، وكانت تعلم أنها بسلوكها هذا تنفر الآخرين منها، لكنها لم تستطع تهدئة قلقها، وكان رد فعل بيرسي أن ازداد في تمضية وقته مع جين أكثر فأكثر.

وبعد بضعة أشهر من إقامتهم في تلك الدار أجهضت ماري، وكادت تموت، واعتنى بها زوجها بضعة أسابيع حتى تعافت، وسرعان ما بدا مفتونًا بخطة جديدة أرعبت ماري. فقد صمم قاربًا مع إدوارد؛ قاربًا جميل المنظر، مصقول البناء، سريع الحركة، وفي حزيران من تلك السنة وصل صديقان قديمان لبيرسي وماري في إيطاليا، وهما (ليه هانت) وزوجته، وكان (ليه) ناشرًا يناصر الشعراء الشباب، وكان بيرسي أفضلهم عنده، واعتزم بيرسي الإبحار بالقارب بمحاذاة الساحل مع إدوارد للالتقاء بـ (ليه) وزوجته، واستماتت ماري في طلبها منه عدم الذهاب، فحاول بيرسي طمأنتها بقوله إن إدوارد خبير في الإبحار، والقارب الذي بناه يستطيع مواجهة عواصف البحر، ولم تصدقه ماري؛ فقد كان القارب يبدو ضعيفًا واهيًا، أمام قسوة أمواج البحر في تلك البقعة.

ومع ذلك، غادر بيرسي وإدوارد [بالقارب] في الأول من شهر تموز/يوليو مع فرد آخر انضم إلى طاقم القارب، وفي 8 تموز/يوليو، وبينما كانوا يبحرون في رحلة العودة، صادفتهم عاصفة بحرية من عواصف ذلك المكان، والحقُّ أن قاربهم كان رديء التصميم، فغرق بهم. وبعد بضعة أيام عثر على جثث أولئك الثلاثة.

وسرعان ما استولى على ماري الندم والإحساس بالذنب، وراجعت في ذهنها كل كلمة غضبٍ خاطبت بها زوجها، وكلَّ انتقاد عابت به عمله، وكل شكٍّ غرسته فيه بشأن حبها له، فكان ذلك كله كثيرًا جدًّا، فصممت على أنها منذ الآن ستنذُر بقية حياتها لإذاعة صيت شعر زوجها الميت.

أما جين فبدت أول الأمر محطمة للغاية نتيجة تلك المأساة، إلا أنها تعافت من ذلك على نحو أسرع من ماري، فكان عليها أن تكون عملية، ولعل ماري كان لديها إرث جيد من زوجها، لكن جين لم يكن لديها شيء من ذلك، فقررت العودة إلى لندن لتعثر على طريقة من الطرق التي تساعد بها طفليها، وتشاعرت ماري مع وضع جين الصعب؛ فزودتها بقائمة أشخاص مهمين تعرفهم في إنكلترا، منهم أفضل أصدقاء زوجها في

[أول] شبابه؛ وهو المحامي توماس هوغ. وكان لتوماس هذا مشكلاته أيضًا؛ فكان دائمًا يقع في حب نساء قريبات من صديقه بيرسي، فوقع أولًا في حب أخت صديقه، ثم وقع في حب زوجة صديقه الأولى، ثم وقع في حب زوجته الثانية ماري التي حاول إغواءها؛ لكن ذلك حصل قبل سنوات مضت، وبقيت الصداقة حميمة بين الصديقين؛ وبما أن توماس أصبح محاميًا فبإمكانه تقديم شيء من المساعدة إلى جين.

أما ماري فقررت البقاء في إيطاليا، ولم يتبق لها هناك أي أصدقاء تقريبًا؛ إلا أن (ليه هانت) وزوجته كانا ما يزالان في إيطاليا، لكنه زادها جزعًا أن ترى (ليه هانت) وقد أصبح فاترًا معها على نحو مفاجئ؛ فالآن، وفي أضعف لحظاتها اتضح لها أنه فقد أي تعاطف معها، ولم تستطع هي اكتشاف السبب في ذلك؛ فزاد الأمر من بؤسها وتعاستها، فلا شك أنه يعلم حتمًا بحبها الشديد لزوجها، وحجم الفاجعة التي حلت بها، ولم تكن بالمرأة التي تظهر مشاعرها بصراحة كما تفعل جين، إلا أنها في أعماقها كانت تعاني أشد الألم، كذلك كان هناك أصدقاء سابقون آخرون تصرفوا معها بفتور أيضًا، وكان الشخص الوحيد الذي وقف إلى جانبها هو (لورد بايرون)، فازداد قرب أحدهما من الآخر.

واتضح بعد وقت قصير أن والدي زوجها الميت اللذين كانا مصدومين من مذهب ابنهما في الفسق والمجون لن يعترفا ببيرسي [الصغير] حفيدًا لهما، وذلك أمر قطعي ما دام تحت رعاية ماري، وبذلك لن يكون لديها مال تنفق منه، فانتهت إلى أن الحل الوحيد أمامها هو العودة إلى لندن؛ فلعل أسرة زوجها إذا رأت الصبي، ورأت مقدار إخلاصها له، لعلها تغير رأيها فيها. وكتبت رسائل إلى جين وتوماس تسألهما فيها النصيحة، وكان الاثنان قد أصبحا صديقين حميمين، وبدا توماس يعتقد أن عليها التريث قبل عودتها؛ وكانت رسالته فاترة على نحو واضح، وها هو شخص آخر يصبح فجأة بعيدًا عنها، لكن جواب جين فاجأها تمامًا؛ فقد نصحتها بالتخلي عن طفلها، وعدم العودة إلى إنكلترا، ومع محاولة ماري شرح استحالة ذلك عليها من الناحية العاطفية، كانت جين تغدو أكثر تعنتًا في الرأي الذي ارتأته، وعبرت عن الموضوع بكلمات عملية؛ فماري لن تلقى الترحيب في لندن، وستزداد أسرة زوجها الميت عداءً لها؛ إلا أنه كان رأيًا بعيدًا جدًّا عن أي عطف أو شفقة.

لقد كانت جين وماري قريبتين جدًّا إحداهما من الأخرى في الأشهر التي جمعتهما معًا بعد موت زوجيهما في إيطاليا؛ فقد كانت جين آخر صلة حقيقية لماري بزوجها في حياتها، وغفرت ماري لجين كل طيش كان منها مع زوجها، وخسارتها صداقة جين ستكون أشبه بفاجعة موت أخرى، فقررت ماري العودة إلى لندن مع ابنها، وإعادة عهد الصداقة مع جين.

وعادت ماري إلى لندن في آب/أغسطس 1823، فإذ بها تجد نفسها أنها أصبحت شخصية مشهورة، فقد تحولت روايتها (فرانكنشتاين) إلى مسرحية أبرزت عناصر الرعب في الرواية، وترك ذلك فيها أثرًا عميقًا، فقد غدت قصة الرواية وعنوانها يتسربان إلى الثقافة الشعبية، وخرج والد ماري الذي كان قد أصبح بائع كتب، وناشرًا للكتب، خرج بنسخة جديدة من الرواية، وقد وضع اسم ماري بوضوح كاتبةً للرواية. (فالنسخة الأولى نشرت مغفَلةً من أي اسم)، وذهبت ماري ووالدها وجين لمشاهدة مسرحية الرواية، وبات واضحًا لهم جميعًا كم أصبحت ماري تسحر الجماهير [الذين تراهم يتهامسون] مَن هذه المرأة المتواضعة، الرقيقة التي كتبت هذه القصة المرعبة المؤثرة؟!

وبعد أن مات (لورد بايرون) في اليونان بُعَيد عودة ماري إلى لندن ازدادت شهرة ماري؛ لأنها كانت واحدة من أقرب أصدقائه إليه، ورغب جميع المفكرين الإنكليز الكبار في لقائها، ليعرفوا المزيد عنها، وعن (لورد بايرون)، وعن زوجها، وحتى جين عادت الآن إلى سابق عهدها من المودة، على الرغم من أنها بدت أحيانًا تشيح بوجهها عن ماري.

لكن ماري لم تكن سعيدة بالرغم من شهرتها؛ فلم تكن تريد لفت الانتباه إليها؛ لأنه كان يجلب معه شائعات لا تنتهي عن ماضيها؛ تغمز في أخلاقها وفضيلتها، لقد تعبت من أن تكون محط أنظار الآخرين ليطلقوا عليها أحكامهم، فأرادت التواري عن الناس لتعمل على تنشئة صغيرها، وقررت أن تنتقل لتعيش بالقرب من محل إقامة جين، في مكان ناءٍ في لندن، فهناك يمكن لصغيرها بيرسي أن يعود فيلتقي بأطفال جين، وسيكون بإمكان الصديقتين أن تعيش كل منهما للأخرى، وتتشاطرا الذكريات، وتسترجعا الماضي، فقد كانت جين بهيجة مرحة، وكانت ماري بحاجة إلى من يبهجها ويرفع من معنوياتها، وبالمقابل ستفعل ماري كل ما يلزم للاهتمام بجين.

وفي صيف سنة 1824 كانت لقاءاتهما في ازدياد، واتضح لماري أن توماس كان يغازل جين؛ إلا أنه كان رجلًا أخرق بغيضًا، فاستبعدت ماري أن تبادله جين الاهتمام، زد على ذلك أنه لم يمض وقت طويل بعدُ على موت زوج جين [قرينها]، ومع ذلك، وفي إحدى أمسيات كانون الثاني/ يناير، اتضح لماري أنها كانت مخدوعة مدة طويلة من الزمن، لقد حدث الأمر في وقت متأخر بعض الشيء من الليل، وفي منزل جين، حيث كانت ماري وابنها بيرسي ماكثين هناك؛ بيرسي يلعب بعض الألعاب مع أطفال جين، وماري آخذةٌ في حديثها، ووصل توماس، وانفجرت جين في وجه ماري وفي عينيها نظرة لم تعهدها ماري في صديقتها، وطلبت بوقاحة من ماري أن تغادر على الفور، فكان من الواضح أن علاقة غرامية تربطها بتوماس، ولم يعد بوسعها إخفاء حنقها من ماري، وكانت ماري قد لاحظت في بعض الأوقات أن جين أصبحت تزداد فتورًا معها، ويقل اهتمامها بأن تكون بقربها، وفهمت الآن السبب في ذلك.

وبقيت الاثنتان على صداقتهما، وكان الوضع الصعب الذي تعيشه ماري يزداد وطأةً عليها؛ إنها أرملة وحيدة بحاجة إلى زوج، أما جين فقد أصبحت الآن حبلى بطفل توماس؛ وحاولت ماري جاهدةً التغلبَ على امتعاضها ومساعدةَ جين بأفضل ما تستطيعه، وباتت لقاءاتهما تخفُت شيئًا فشيئًا.

ولتصرف ماري انتباهها عن وحدتها صادقت شابة جميلة تدعى (إيزابيل روبنسون)، كانت بحاجة إلى المساعدة؛ فقد وضعت مولودًا غير شرعي، وسيتبرأ والدها منها حتمًا [ويحرمها من التركة] إذا اكتشف ما حدث. وعلى مر أسابيع، تعاونت معها ماري لتساعدها، فخططت لإرسالها إلى باريس، لتعيش مع (رجل) يتصرف كأنه والدها، وكان ذلك الرجل [في حقيقة الأمر] امرأة تدعى (ميس دودس)، وهي شاذة معروفة كانت تحب ارتداء ملابس الرجال، ومن السهل عليها تمثيل دور الرجل.

واستمتعت ماري بتوسيع مكيدتها، لكنها قبل أن ترافق إيزابيل إلى باريس، وبعد ظُهر أحد الأيام تلقت صدمة حياتها؛ فقد أفضت إليها إيزابيل بالتفاصيل الكاملة للحكايات التي كانت جين ترويها لها عن ماري مدةَ شهور من أن زوجها بيرسي شيلي لم يحبها يومًا بحق؛ وبأنه كان معجبًا بها لكن بلا أي مشاعر [حبٍّ] تجاهها؛ وبأنها لم تكن المرأة التي كان يحتاجها أو يرغب بها؛ وبأن جين كانت في واقع الأمر حب حياته العظيم، وبلغ الأمر

بجين أنها ألمحت لإيزابيل بأن ماري جعلته في حالة من التعاسة والشقاء لدرجة أنه أراد في سرِّه أن يموت في اليوم الذي رحل عنها فيه في مغامرته البحرية المهلكة؛ وبأن ماري مسؤولة عن موته بطريقة أو بأخرى.

وصعُب على ماري أن تصدق كل ذلك، لكن ما من سبب يجعل إيزابيل تختلق هذه الحكاية، وعندما فكرت في الأمر بتمعن شديد، بدأت فجأة تفهم أشياء مرت عليها من الفتور المفاجئ من توماس، و(ليه هانت)، وآخرين، لا بد أنهم سمعوا بهذه الحكايات؛ ونظرات جين التي كانت ترمق بها ماري بين حين وآخر عندما تكون ماري موضع الاهتمام في مجموعة من الناس؛ والنظرة التي بدت على وجه جين إذ طردتها من منزلها؛ ورغبة جين الشديدة في إبعاد ماري عن لندن، وجعلها تتخلى عن طفلها، وهو ما يعني تخليها عن إرثهما [من زوجها]؛ ففي كل السنوات الماضية لم تكن جين صديقة لها، بل كانت [خصمًا] منافسًا لها، وأصبح من الواضح الآن، أن زوج ماري لم يكن يسعى وراء جين؛ بل جين هي التي عملت جاهدة على إغوائه بأحاديثها، ومظهرها المغناج، وغيتارها، وأخلاقها المهذبة المصطنعة، لقد كانت جين امرأة كاذبة حتى النخاع، وكانت أقسى ضربات جين على الإطلاق ما حصل بعد موت زوج ماري.

ولم تكتف جين بتصديق هذه الحكايات الشنيعة [في دخيلة نفسها]؛ بل جعلت الآخرين يصدقونها أيضًا، لقد كانت ماري تعلم كم كان يحبها زوجها كل الحب، على مر سنوات كثيرة جدًّا، وبعد أن تشاطرا تجارب كثيرة جدًّا، ونشرُ قصة أن ماري تسببت بطريقة من الطرق في موته، كان عملًا يتجاوز حدود الإيذاء والإيلام؛ لقد كان أشبه بسكِّين غُرِزت في جرح قديم، وكتبت ماري في دفتر يومياتها تقول: «لقد تبين لي أن صديقتي كانت كاذبة وخائنة. ألم أكن حمقاء؟».

وبعد بضعة أشهر من إطالة التفكير في الأمر واجهتها ماري أخيرًا؛ فانفجرت جين بالبكاء والدموع المصطنعة اصطناعًا، وأرادت أن تعلَم بالذي نشر هذه الحكاية الشنيعة عن خيانتها التي أنكرتها تمامًا، واتهمت ماري بأنها فاترة معها، وقاسية. لكن الأمر بالنسبة لماري كان أشبه باستيقاظها أخيرًا من حلُم كانت تغطُّ فيه، فأصبح بمقدورها الآن أن ترى الغضب الزائف، والحب الكاذب، والطريقة التي تخلط بها جين الأمور في تمثيليتها، ولم يكن ثمة رجعة.

لكن ماري لم تقطع علاقاتها بجين على مر السنوات الآتية؛ بل أصبحت العلاقة بينهما تخضع لإرادتها وحسب، وكانت ماري تشعر بشيء من الارتياح الغريب، وهي ترى حياة جين تتداعى ببطء، فعلاقتها مع توماس انقلبت كارثة عليها، ومع ازدياد شهرة ماري من رواياتها، ونشرها أشعار زوجها، خالطت أكابر الكتاب والسياسيين في عصرها، وقطعت علاقتها بجين شيئًا فشيئًا. فلم يعد بوسعها أن تثق بها مرة أخرى. ووفقًا لما كتبته بعد بضع سنين في دفتر يومياتها بهذا الشأن: «الحياة ليست سيئة، إلى أن نتمنى النسيان. لقد ألهبتني جين بذلك الشعور التعيس، ولوثت سنوات الماضي بما فعلته، لقد انتزعت العذوبة من الذكريات، ووضعت محلها ناب أفعى».

التفسير: فلننظر في التحولات الكثيرة التي يحدِثها الحسد في الأذهان؛ على نحو ما نراه واضحًا في مثال (جين ويليامز)، فعندما التقت جين بماري أول مرة، كانت عندها عواطف متضاربة؛ فمن جهة أولى كان هناك الكثير مما تحبه في ماري، ويعجبها فيها؛ فقد كانت ماري صاحبة أخلاق لطيفة، وكانت متألقة مشرقة، وكانت تشعر بعمق ارتباطها بابنها، وكانت كريمة للغاية، لكنها من جهة أخرى جعلت جين تشعر بالدونية في أعماقها؛ فقد كانت جين تفتقد كثيرًا من الأشياء التي عند ماري، وكانت أشياء تشعر جين بأنها تستحقها لنفسها، فلاحظت مواهبها، ولاحظت استعدادها للتضحية في سبيل حبها، ولاحظت طبيعتها الجذابة. فلا محالة أن انجذاب جين إلى ماري رافقه الحسد، إنه الرغبة في أن تكون لديها الأشياء نفسها التي عند ماري، وإحساسها بأنها أهلٌ للحصول عليها؛ لولا عجزها الواضح عن الحصول عليها بسهولة، أو على نحو مشروع. وتحت ملاءة الحسد، تأتي الرغبة المستترة في الإيذاء، والإيلام، وسلب المرء المحسود، وتصحيح الغبن الناتج عن تفوقه المفترض.

وكانت هناك أسباب كثيرة تدفع جين إلى إخفاء الحسد الثائر فيها، أو حتى كبته؛ أولها أن إظهار الحسد فيه هلاك المرء اجتماعيًّا؛ فهو يكشف قلقًا عميقًا ترافقه العدوانية، إنه تطبُّعٌ في غاية البشاعة، لا ريب ينفِّرُ الناس من صاحبه. وثانيها أنها وقرينها كانا يعتمدان على جين وزوجها في أسباب المعيشة المستقبلية، فقد كانت جين مصممة على أن تربط قرينها بزوج ماري ليصادقه، ويساعده، ويقدم له (خبرته) في الإبحار، وكان زوج ماري معروفًا بكرمه في ماله، والتصرفُ بأسلوب عدواني مع ماري

كان سيجعل كل ذلك في مهب الريح. والسبب الأخير أن الحسد عاطفة مؤلمة؛ إنها اعتراف بالدونية، وهو شيء لا يطيقه الإنسان أبدًا؛ فهو ليس عاطفة يمكن للمرء الجلوس والتأمل فيها؛ بل هو يحب إخفاءها عن نفسه، ويحب ألَّا يدرك أنها تحرك تصرفاته.

وبالنظر في كل ذلك، قامت جين بالخطوة الطبيعية اللاحقة؛ فصادقت ماري، وقابلتها بسابق مودتها، وزادت عليه؛ فهي في جزء منها أحبت ماري، وشعرت بالإطراء بسبب الاهتمام الموجه إليها من ماري ذات الشهرة الواسعة؛ فقد كانت جين تتوق للحصول على الاهتمام، فكيف يسعها الآن تصورُ نفسها تشعر بالحسد تجاه ماري، وقد اختارتها لتكون صديقتها! لكن كلما زاد الوقت الذي تقضيه بالقرب من ماري زاد وضوح اختلال التوازن بينهما، فماري صاحبة الشهرة، وصاحبة الزوج الوسيم، وصاحبة الميراث الضخم المحتمل، وصاحبة الصداقة الحميمة مع (لورد بايرون)، وصاحبة الخيال الخصب، الذي يجعلها موهوبة للغاية، وبذلك كان طول الوقت الذي تقضيه مع ماري، يزيد مشاعر الحسد عندها شدةً وحدَّة.

ولإخفاء هذا الحسد عن نفسها وعن الآخرين كان لا بد لها من اتخاذ الخطوة المنطقية الآتية: فعليها أن تحول ماري في ذهنها إلى شخصية لا تتعاطف معها؛ [فأصبح في ذهنها أن] ماري ليست موهوبة جدًّا؛ وهي امرأة حالفها الحظ لا أكثر؛ ولولا شهرةُ أبويها والناسُ الذين من حولها لما حازت مطلقًا تلك المكانة المحظوظة؛ إنها لا تستحق الصيت الذي نالته؛ إنها امرأة تزعج المحيطين بها، متقلبة المزاج، كئيبة المشاعر، عنيدة الأخلاق، لا مكان للمرح عندها؛ وهي ليست لطيفة مع زوجها ولا تحبه، وليس فيها من الأنوثة الشيء الكثير، ومع تقدم جين في مسيرتها هذه أخذت العدوانية تتغلب على مشاعر الود عندها؛ فشعرت أن لديها مبررات كبيرة لتعمل جهدها في إغواء زوج ماري، وتخفي مشاعرها الحقيقية عن ماري، ولتدمير العلاقة الزوجية بين ماري وزوجها كانت جين في كل مرة يشتكي إليها زوج ماري من زوجته، كانت تعزز شكواه بحكاية جديدة ترويها له عنها، أو ملاحظةٍ لاحظتها فيها؛ لتعمق الصدع بين الزوجين.

وطبعًا كانت جين مصممة ولا بد، على تجاهل أي شيء يحدث في أثناء سعيها لتحويل ماري إلى شخص كريه بغيض، من موت طفلي ماري الأثيرين عليها بسبب الحمى، وفتور زوج ماري مع زوجته، وسعيه وراء نساء أخريات، لكن لا بد للحاسد أن يخترع قصة

ليشعر بأن له الحق في القيام بتصرفات مؤذية: فكل ما يفعله المحسود يكشف عن سمة سلبية فيه؛ فالمحسود لا يستحق مكانته المتفوقة، وتحقَّقَ لجين الآن ما تريده؛ هُيام زوج ماري بها، ونفوره من زوجته أشد النفور، وعندما مات زوج ماري بات بمقدور جين التنفيس عن حسدها بنشر حكاية خبيثة، تقول بأن ماري لم تحزن كثيرًا على فقدها زوجها؛ وهو أمر كان مقلقًا جدًّا لمن سمع به، بمن فيهم (ليه هانت)، لدرجة أنهم نأَوا بأنفسهم عن ماري.

وعندما عادت جين إلى لندن وتبعتها ماري بعد ذلك تكرر النمط نفسه [من المشاعر والتصرفات]؛ فكان جزء من جين ما يزال مشدودًا إلى ماري؛ فقد تشاطرتا أشياء كثيرة على مر السنين، لكن كلما زاد الوقت الذي كانت تمضيه بقربها زادت رؤيتها لاتساع شهرة ماري، واتساع دائرة أصدقائها المبرَّزين، وطبيعتِها الكريمة في معاملة النساء اللاتي تعرضن إلى إساءة المعاملة، وتفانيها الكامل في سبيل ابنها وذكرى زوجها، ولم تكن أي من تلك الأمور تتفق مع حكايتها الخبيثة، فكان على جين أن تتخذ خطوة أخرى في ذهنها: «ماري امرأة كاذبة، ما زالت تعتاش من إرث زوجها وأموال الآخرين، دافعُها الفقر والحاجة، لا طبيعتها السمحة الكريمة؛ وليت الناس يرون فيها ذلك». فسرقت من ماري صديقها توماس، في محاكاة ضعيفة لإثمها الأول في سرقة زوجها منها، واستمرت جين في نشر حكايات [خبيثة] عن ماري، لكنها هذه المرة أضافت إليها تحريفًا خبيثًا يقول: إن جين كانت آخر حب في حياة زوج ماري، وأعظم حب فيها، وبأنه لم يحب يومًا زوجته، وبأن ماري دفعته إلى الانتحار؛ فبثُّ هذه الحكايات البشعة في لندن سيلحق أعظم الضرر بسمعة ماري.

ويصعب علينا حساب الألم الذي أوجعته جين في ماري، على مر السنوات التي جمعتهما من الشجارات بين ماري وزوجها والتي تفاقمت بسبب جين؛ إلى الفتور الغامض المفاجئ من أقرب أصدقاء ماري تجاه صديقتهم؛ والدفع والجذب من جين لماري، مع تقهقر جين دائمًا عندما تريد ماري زيادة التقرب منها؛ إلى انكشاف الخيانة الكبرى أخيرًا، والفكرة التي لازمت ماري سنوات بعد ذلك من أن الكثيرين صدقوا حكايات جين، لقد كان ذلك ألمًا خفيًّا تسبب به حاسد كبير.

الاستنتاج: يظهر الحسد أكثر ما يظهر بين الأصدقاء، ويكون أوجع ما يكون بينهم، فتظن بأن هناك شيئًا رابَ مسيرة علاقتك بصديق، فجعله ينقلب عليك، فترى منه خيانته، وتدميره لك، وانتقاداته البشعة التي يقذفها عليك، لكن لا يتبادر إلى فهمك مطلقًا أن الحسد المكتوم هو ما يثير هذه التصرفات.

لكن ما ينبغي علينا أن نفهمه شيءٌ يحمل التناقض في طياته؛ فالناس الذين يشعرون بالحسد بادئ الأمر، غالبًا ما يندفعون ليصبحوا أصدقاءنا. وحالهم في ذلك حال جين، فأحدهم يشعر برغبة صادقة [في صداقتك]، وانجذابه إليك، وحسده لك، إذا كانت عندك خصال تشعره بالدونية؛ فهو بمصادقتك يستطيع تمويه الحسد على نفسه وإخفاءه عنها، وغالبًا ما يمضي أبعد من ذلك، فيصبح مفرطًا في التهذيب والاهتمام، وشديد التوق لترسيخ دعائم صداقته معك، لكنه كلما ازداد انجذابه إليك تزداد المشكلة سوءًا؛ فالحسد المكتوم في اهتياج مستمر، والسمات التي لعلها أثارت مشاعره بالدونية مكانتك الجيدة، وأخلاقياتك الرصينة في العمل، وحب الناس لك، حيث باتت هي نفسها تحت عين المراقبة يومًا بيوم.

وعلى غرار جين، تتشكل حكايةٌ [خبيثة] بالتدريج: فيرى الحاسد أن المحسود ليس إلا صاحب حظ، مفرِط في طموحاته، يكاد لا يكون عنده شيء من الرفعة، وبما أن الحاسد يكون من الأصدقاء، فبإمكانه اكتشاف نقاط ضعفك، ويعلم ما يؤذيك أشد الإيذاء؛ فانطلاقًا من صداقته معك يتخذ موقعًا جيدًا ليدمرك منه، أو يسرق منك شريك حياتك، أو ينشر فيك الأقاويل التي تشوه سمعتك، وإذا هاجمك يغلب عليك الشعور بالذنب والارتباك: «لعلي أستحق شيئًا من انتقاداته»؛ فإذا كان ردك عليه غاضبًا فسيعزز ذلك حكايته عن طبيعتك غير المحبوبة بين الناس، وبما أنكما كنتما صديقين فستشعر بالجرح والخيانة بصورة مضاعفة، وكلما زاد عمق الجرح فيك زادت سعادة الحاسد وارتياحه، حتى إنه يمكننا القول بأن الحاسد ينجذب في عقله الباطن لمصادقة المحسود سعيًا إلى الحصول على هذه القدرة على الجرح والإيلام.

ومع أن هذا النوع من الأصدقاء المهلكين يتصف بالمراوغة والخداع، إلا أنك ستجد دائمًا إشارات تحذيرية تدلُّك على الخطر، فلتتعلم أن تُولي اهتمامًا عميقًا لانطباعاتك الأولى، (وليت ماري فعلت ذلك)؛ فغالبًا ما يأتيك حدس بأن ذلك الشخص كاذب، لكنك

تنسى بعد ذلك هذا الانطباع، في خضم محاولاته لمصادقتك، فنحن نشعر بمشاعر طيبة تجاه الناس الذين يبدو أنهم يحبوننا؛ والحاسد يعلم هذا جيدًا، ولتعتمد على آراء أصدقائك [الآخرين]، وآراء أشخاص آخرين حياديين؛ فكثير من أصدقاء ماري وجدوا في جين امرأة خبيثة، حتى إنها كانت في نظرهم مخيفة بعض الشيء، كذلك فإن حسد الصديق ميال إلى التسرب منه في نظرات مفاجئة، وتعليقات مهينة. ويعطيك الحاسد نصائح عجيبة محيرة، نصائح تبدو تناقض اهتماماتك، لكنها في غاية الرشد في نظره؛ فهو يريد منك أن ترتكب الأخطاء، وسيحاول دائمًا أن يعثر على طريقة تقودك إلى الأخطاء، وأيٌّ نجاح لك أو ازدياد في اهتمام الآخرين بك، سيزيد من تسرب مشاعره الحقيقية منه.

والمسألة ليست مسألة أن تصبح إنسانًا كثير الشك؛ بل عليك ببساطة أن تأخذ حذرك إذا ما التقطت شيئًا من إشارات على حسد محتمل، ولتتعلم أن تميز أصناف الناس الميالة إلى الشعور بالحسد (وانظر في الفقرة الآتية لتتبين المزيد في ذلك)، قبل أن تتورط حتى أطراف أذنيك في مسرحياتهم؛ ومن الصعب عليك معرفة ما ستكسبه من تجنبك هجوم حسود، لكن انظر إلى الأمر من هذه الزاوية: يمكن للألم الذي يوجعك به صديق حسود أن يظل يدوي في نفسك، ويفسد عليك حياتك، لسنوات كثيرة.

في كل مرة ينجح فيها صديق لي، يصيبني شيء من الأسى.

غور فيدال Gore Vidal

مفاتيح للطبيعة البشرية

ليس هناك ما هو أكثر خداعًا ومراوغة من الحسد؛ بين جميع عواطف الإنسان، فمن الصعب في واقع الأمر أن تفطن إلى الحسد الذي يحرك تصرفات الناس، أو تعلم بأنك في مرمى هجوم حاسد، وهذا ما يجعل التعامل مع الحسد أمرًا محبطًا للغاية، وخطِرًا للغاية.

والسبب في روغانه هذا، سبب بسيط؛ فالمرء يكاد لا يعبر مطلقًا عن الحسد الذي يشعر به بصورة مباشرة. [ولنضرب مثلًا أنك] إذا شعرت بالغضب من الآخرين بسبب شيء قالوه أو فعلوه، فلعلك تحاول التمويه على غضبك وإخفاءه لأسباب شتى، لكنك تدرك بأنك تشعر بالعدوانية، وسيتسرب الغضب منك في نهاية المطاف بتصرف غير كلامي يصدر منك؛ فإذا تصرفت وفقًا لمشاعر الغضب فيك فإن من تستهدفه بغضبك، سيشعر به، وسيعلم غالبًا ما أثار غضبك في تلك اللحظة، لكن الحسد يختلف كل الاختلاف عن ذلك.

فكلنا نشعر بالحسد، إنه الإحساس بأن الآخرين يملكون الكثير مما نريده؛ من الممتلكات، أو الاهتمام، أو الاحترام. فنرى أننا نستحق ما يستحقونه، لكننا نشعر بالعجز بدرجة من الدرجات عن الحصول على تلك الأشياء، وعلى نحو ما بينَّاه آنفًا، فقد رأينا أن الحسد يستلزم اعترافنا لأنفسنا بالدونية أمام الآخرين [المحسودين] في قيمة من القيم، ولا يقتصر الأمر على ألم الاعتراف بالدونية؛ بل الأسوأ منه أن يرى الآخرون أننا نشعر بذلك.

وحالما نشعر بنخزات الحسد الأولية، فإننا غالبًا ننطلق إلى تمويهها على أنفسنا، [فترانا نقول في أنفسنا] ليس ما نشعر به حسدًا، بل [نشعر بأن هناك] حيفًا في توزع الممتلكات أو في توزع الاهتمام، ونشعر بالاستياء من هذا الحيف، أو حتى بالغضب؛ وفضلًا عن ذلك [نشعر بأن] الشخص الآخر ليس متفوقًا بالفعل؛ بل هو ببساطة محظوظ، أو مفرِط في طموحاته، أو عديم الأخلاق والمبادئ. وتلك هي الصفات التي جعلته يصل إلى ما وصل إليه، فإذا أقنعنا أنفسنا بأن الحسد ليس من دوافعنا بل هي مشاعر أخرى تدفعنا، فسيكون من الصعب جدًّا على الآخرين أن يلحظوا فينا هذا الحسد الكامن في

نفوسنا؛ فلا يرون منا إلا الغضب، والسخط، والانتقادات العدائية، والإطراء المسموم، وما إلى ذلك.

ونرى في العصور القديمة أن من كان يضطرم صدره بالحسد كان يخرجه حسده إلى التصرف بعنف، ليأخذ بالقوة ما حصل عليه غيره، أو حتى يقتله؛ ففي (العهد القديم) نرى قابيل وقد قتل هابيل من الحسد؛ وإخوة يوسف [النبي] ألقوه في غيابة الجب في الصحراء ليموت هناك [أو بالأحرى: «ليلتقطه بعض السيَّارة»] لأن أباهم بدا يحبه أكثر منهم؛ وفي مناسبات متعددة حاول الملك شاؤول قتل الفتى داود؛ لأنه كان وسيمًا وصاحب مواهب بالفطرة، وانتهى به الأمر إلى أن جُنَّ جنونه من الحسد[1].

أما اليوم، فقد أصبح الناس أكثر لباقة اجتماعية، وأكثر مواربة من ذي قبل؛ يستطيعون كبح أي اندفاعات عدوانية صريحة، ويخفون ما يشعرون به؛ فبدلًا من اللجوء إلى العنف بات حاسدك غالبًا يخرب عملك، أو يدمر علاقاتك الزوجية، أو يلطخ سمعتك، أو يضايقك بانتقادات تستهدف أكبر مخاوفك الأساسية. فذلك ما يمكِّنه من المحافظة على مكانته الاجتماعية بينما هو يؤذيك؛ وأنت لا تراودك حتى شبهةٌ في أن الحسد هو الدافع لإيذائك. وبوسعه تبرير تصرفاته لنفسه بأنه يصحح الاختلال الذي يتصوره، أو يزيل الحيف الذي يتخيله.

فإذا غضب منك أحد وتصرف وفقًا لغضبه فبإمكانك أن تحلل هذا الغضب الذي شعر ذلك الشخص به، وتجد طريقة لتهدئته، أو تدافع عن نفسك، لكنك إذا لم تكن ترى الحسد الكامن في نفسه، فسيربكك حتمًا التصرف العدواني من حاسدك، وهذا الارتباك يضاعف الألم الذي تمر به. [وتراك تقول] «لماذا يعاملني الناس بفتور شديد فجأة؟»، «لماذا أخفق مشروعي ذاك على نحو غير متوقع أبدًا؟»، «لماذا طُرِدتُ من عملي؟»، «لماذا يعمل هذا الشخص ضدي؟».

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية هي أن تجعل من نفسك خبيرًا في الكشف عن الحسد، فتكون قاسيًا في تحليلاتك، صلبًا في تصميمك على الوصول إلى جذور الدوافع

(1) قصة شاؤول وداود في أسفار اليهود يعتريها ما يعتري أسفارهم من التخليط والافتراء، ويرى بعض الدارسين أن شاؤول هذا هو طالوت المذكور في القرآن. وطالوت ملك صالح، ولم يكن بينه وبين داود (النبي) إلا التقدير والوفاء. [المترجم]

التي تحرك الناس، ويصعب عليك أن تفطن إلى العلامات التي يبثها الحاسد، لكن هناك علامات، وبإمكانك أن تكون خبيرًا فيها بشيء من الجهد، وكثير من الفطنة، وانظر إلى الأمر كأنه تحدٍّ فكري، وإذا استطعت كشف الحسد، فلن تشعر بذلك الارتباك، وستدرك متأخرًا أنك تعرضت لهجوم حاسد، فيساعدك ذلك على تخطيه، ولعلك تستطيع مسبقًا أن ترى إشارات التحذير من هذا الهجوم، فإما أن تبدده أو تصرفه عنك، فإذا علمت مقدار الألم المستتر الذي ينتج من هجوم حاسد مغرض، فستجنب نفسك الضرر العاطفي الذي يمكن أن يلازمك لسنوات، ولن يجعلك ذلك إنسانًا شكوكًا؛ بل سيزيد وحسب في قدرتك على اجتثاث الأصدقاء (أو الزملاء) الكاذبين والمهلكين من بين الأصدقاء والزملاء الحقيقيين؛ أولئك الذين تستطيع الوثوق بهم فعلًا.

وقبل أن تغمس نفسك في دقائق العواطف من المهم لك أن تميز بين الحسد اللافاعل [أو الخامل]، والحسد الفاعل [أو المتوقِّد]، فلا بد للواحد منا في مسيرة يومه، أن يشعر ببعض نخزات الحسد، وهو يراقب باستمرار الناس من حوله، ويحس بأنهم ربما حصلوا على ما هو أكثر مما عنده؛ فمن حقائق الحياة الاجتماعية أن هناك دائمًا أناسًا يتفوقون عليك في الثروة، أو في الذكاء، أو في حب الناس لهم، أو في خصال أخرى، فإذا زادت هذه النخزات إلى مستوى وعيك، وكانت حادة بعض الشيء فلعلك تقول شيئًا جارحًا، أو وضيعًا؛ ليكون ذلك طريقةً تنفس بها عن عواطفك؛ لكنك بصورة عامة –وأنت تمر بهذه الصورة الخاملة من الحسد– لا تقوم بأي شيء يضر جديًّا بعلاقتك بصديقك أو زميلك، وإذا كشفت علامات لهذا الحسد الخامل في غيرك (من قبيل شيء من السخرية والتقريع، والتعليقات الفظة الخشنة)، فعليك أن تتحملها وتصفَح عنها؛ نظرًا للجانب الحيواني في الإنسان.

لكن في بعض الأحيان يتحول هذا الحسد الخامل إلى حسد متوقِّد؛ حيث يكون الإحساس الكامن بالدونية قويًّا جدًّا، فيؤدي إلى مشاعر عدوانية لا يمكن التنفيس عنها بتعليق أو سخرية، ولزوم المرء مشاعر الحسد مدة طويلة يمكن أن يكون مؤلمًا له ومثيرًا لإحباطه؛ لكن ربما ينشط شعوره بأنه على حق في سخطه على المحسود، فيتصرف تصرفات مبنية على حسده بقيامه بشيء لإيذاء المحسود؛ ليجلب لنفسه الرضا والارتياح؛ كما كان الأمر مع جين؛ على الرغم من أن هذا الارتياح سيكون قصير الأمد؛ لأن الحاسد دائمًا يكتشف شيئًا جديدًا يحسد الآخرين عليه.

فليكن هدفك الكشف عن علامات هذه الصورة الحادة من الحسد قبل أن تقع في الخطر؛ وبإمكانك أن تقوم بذلك بثلاث طرق؛ فتميز علامات الحسد التي تنجح في التفلُّت من الحاسد؛ وتدرك أصناف الناس الميالين إلى التصرف بناءً على الحسد؛ وتفهم الظروف والتصرفات التي ربما تثير الحسد المتوقد في الآخرين، ولن تستطيع أبدًا أن ترى جميع التصرفات التي يحركها الحسد؛ فالناس ببساطة بارعون في تمويهه، إلا أن استخدامك الأدوات الثلاث السابقة سيزيد من فرصك في الكشف عنه.

علامات الحسد

على الرغم من دقة علامات الحسد، إلا أن مشاعر الحسد ميالة إلى التفلت من صاحبها، ويمكنك كشفها إذا كنت شديد الانتباه؛ فإذا رأيت علامة واحدة من تلك العلامات معزولة وحيدة، فلعل ذلك يشير إلى حسد خامل أو ضعيف؛ فالواجب عليك أن تبحث عن اقترانات من العلامات الآتية، أو تكرارات لها، لتكشف نمطًا لها؛ قبل أن تنتقل إلى وضع الاحتراس.

التعبيرات الصغرى: عندما يصاب المرء بنخزات الحسد في أول أمرها لا يكون قد خدع نفسه بعدُ بالتفكير بأنها شيء آخر، وبذلك يرجَّح أن تتفلت منه علاماتٌ لا تتفلت منه بعد ذلك، وهذا هو السبب في أن الانطباعات الأولى غالبًا ما تكون صحيحة دقيقة، ويجب أن تعطى أهمية كبيرة في هذه الحالة، وأكثر ما يصاحب الحسد: العين، وجذر الكلمة اللاتينية للحسد [بالإنكليزية] هو: «إنفيديا invidia»، وهي تعني «اختراق النظر، أو الجس بالعين كأنها خنجر»، وتَرافق المعنى القديم للكلمة بـ (عين الشيطان)، والاعتقاد بأنه يمكن للنظرة أن تلقي لعنة حقًّا، فتؤذي شخصًا في جسده[1].

والحق أن العين دليل معبِّر، إلا أن التعبيرات الصغرى للحاسد تؤثر في وجهه كله، فستلاحظ أن عين الحاسد تحدق فيك للحظة، مع نظرة توحي بالازدراء، ومسحة من العدائية، إنها نظرة الطفل عندما يشعر بأنه مخدوع، ومع هذه النظرة تكون أطراف الفم

(1) وفي اللغة العربية: العائن هو الحاسد الذي يصيب بالعين، والمعيون هو المحسود المصاب بالعين. والاعتقاد بالإصابة بالعين من الحسد اعتقاد منتشر في ثقافات الشعوب المختلفة منذ أزمان موغلة في القدم. وفي الإسلام جاء الحديث بأن «العين حق» ليعني بأنه يمكن للمرء أن يتأذى بالإصابة بالعين من حاسد. (ويمكن له اتقاؤها أو ردُّها عن نفسه بالمعوِّذتين ونحو ذلك). [المترجم]

غالبًا منحنية إلى الأسفل؛ والأنف في وضعية احتقار، مرتفعًا بعض الشيء؛ ويكون الذقن ناتئًا، وعلى الرغم من أن هذه النظرة تكون نظرة مباشرة بعض الشيء، وتستمر وقتًا طويلًا بعض الشيء، إلا أنها مع ذلك لن تدوم أكثر من ثانية واحدة، أو ثانيتين. وتتبعها عادةً ابتسامة زائفة مشدودة، وغالبًا ما ترى هذه النظرة مصادفة عندما تدير رأسك باتجاهه، أو تشعر بأن عينه تحدق بك، دون أن تنظر إليه نظرة مباشرة.

وقد ابتكر الفيلسوف الألماني آرتور شوبنهاوَر (1788 – 1860) طريقة سريعة لإثارة هذه النظرة، واختبار الحسد فيها، حيث تقوم بإخبار من تشتبه فيه الحسد، ببعض الأخبار الطيبة عن نفسك؛ ترقيةٍ حصلت عليها، أو غرام جديد ومثير ارتبطت به، أو عقد عمل وقعته؛ وستلاحظ [في الحاسد] تعبيرًا سريعًا جدًّا لخيبة الأمل، فنبرة صوته وهو يهنئك تكشف عن بعض التوتر والتكلف، وأخبره بالمثل بشيء من المصائب التي ألمت بك، ولاحظ التعابير الصغرى التي لا يمكنه التحكم بها، التي تنبئ عن ابتهاجه بألمك، وهو ما يعرف باسم: الشماتة. وتبرق عينه في ثانية عابرة، فالحاسد لا يمكنه أن يقاوم الشعور بشيء من الفرح عندما يسمع بمصائب من يحسدهم.

فإذا لمحت هذه النظرات في اللقاءات الأولى التي تجمعك بواحد من الناس؛ كتلك التي رأتها ماري في جين؛ وتكررت هذه النظرات أكثر من مرة، فخذ حذرك من دخول حاسد خطير في حياتك.

الإطراء المسموم: غالبًا ما يسبق الهجوم الكبير للحاسد بعض لدغات الحسد الصغيرة؛ كتعليقات فظة مصممة خصيصًا للنيل منك، والإطراء المتناقض المربك صورة شائعة لهذه اللدغات، ولنفترض أنك انتهيت من مشروع تأليف كتاب، أو إنجاز فيلم، أو أي مشروع إبداعي، وكان رد الفعل الأولي من عامة الناس إيجابيًّا للغاية، سيُدلي حسَّادك بتعليقات في امتداح المال الذي سوف تجتنيه، ملمحين إلى أن ذلك هو السبب الرئيس الذي جعلك تعمل ما عملته، أما أنت فتريد امتداح عملك نفسه، وما بذلته من مجهود فيه؛ لكنهم بدلًا من ذلك يلمحون إلى أنك قمت به لأجل المال، وأنك عديم القيمة، فتشعر بالارتباك؛ فقد امتدحوك لكن بطريقة أزعجتك. وهذه التعليقات تأتي أيضًا في لحظات مختارة لتثير فيك أعظم الشك وتؤذيك ببالغ الضرر؛ مثلًا عند سماعك أخبارًا طيبة، وشعورك بدفقة من الفرح والبهجة.

وتراهم على نحو مشابه إذا لاحظوا نجاحك، يُبرزون الجهات غير المحببة من جمهورك، من المتابعين لك، أو المستهلكين لمنتجك، ممن لا يظنون فيك خيرًا. [فيقول أحدهم] «حسنًا، أنا واثق من أن أصحاب الإدارة في سوق المال سيحبون ذلك»، وتتلقى هذا التعليق بين تعليقات عادية أخرى، إلا أن جريرته تبقى عالقة في ذهنك أكثر من غيرها، أو تراهم يمتدحون شيئًا عندما تفقده من عمل، أو منزل في جوار حسن، أو زوجة تركتك. [فترى أحدهم يقول] «يا للأسف! كم كان بيتًا جميلًا!»، ويقول أحدهم قوله بطريقة يبدو بها حانيًا عليك، إلا أنك تجد أثر ذلك مزعجًا لك، ويدلُّك الإطراء المسموم على الحسد في غالب الأحيان؛ فالحاسد يشعر بالحاجة إلى امتداحك، إلا أن عدوانيته الكامنة تسيطر عليه، فإذا كانت عادته بذل المديح والإطراء بهذه الطريقة، وخَبِرت ذلك منه في مرات متعددة فلعل ذلك دليل على أن هناك شيئًا عظيمًا [من الحسد] يعتلج في صدره.

الغيبة: إذا كان الآخرون يحبون الخوض في القيل والقال، ويكثرون من ذلك، وبخاصة فيمن يشتركون في مخالطتهم، فلك أن تكون على يقين من أنهم سيغتابونك ويخوضون فيك؛ وغالبًا ما تكون الغيبة ستارًا للحسد، فهي طريقة مريحة للتنفيس عنه بمشاطرة الآخرين إشاعات وأخبارًا خبيثة، فعندما يتحدث أحدهم عن آخرين من وراء ظهورهم تجده وقد برقت عيناه، ونشط صوته، فما يفعله يمنحه فرحًا أشبه بالشماتة، وتراه يستخرج أي نوع من الأخبار السلبية عن امرئٍ يشترك معك في مخالطته، والموضوع المتكرر في غِيبته هو أنه ما من أحد عظيم فعلًا، وأن الناس ليسوا على ما يدَّعونه.

فإذا سمعت يومًا قصة ينشرها أحدهم [من أهل الغيبة] عنك قصة سلبية ناعمة أو غير ناعمة، فإن سماعك بذلك مرة واحدة فقط كفيل بإثارة انتباهك، وما يدلك على الحسد المتَّقد [الفاعل] في هذه الحالة أنه صديقك، ويشعر بالحاجة إلى التنفيس عن عدوانيته الكامنة أمام طرف ثالث، بدلًا من أن يبقيها حبيسة في صدره، وإذا لاحظت أن أصدقاء لك، أو زملاء، أصبحوا فجأة يعاملونك بفتور أكثر من ذي قبل، دون سبب ظاهر، فقد تكون هذه الغيبة مصدر ذلك الفتور، ومن المفيد لك أن تتحرى عن الأمر، وعلى كل حال، فإن الغيبة المتتابعة لا تجعل من صاحبها صديقًا مخلصًا جديرًا بالثقة.

الدفع والجذب: رأينا في قصة (جين ويليامز) أن الحاسد غالبًا ما يستخدم الصداقة والمودة لتكون أفضل طريقة له يجرح بها الآخرين الذين يحسدهم، فتراه يظهر لهفة غير عادية ليكون صديقك، ويتخمك باهتمامه، فإذا كنت غير مستقر بطريقة من الطرق فسيكون لعمله تأثير عظيم عليك، فتراه يستفيض في إطرائك في وقت مبكر، وهو يعزز بقربه منك، قدرته على جمع أخبار عنك، ليعثر على نقاط ضعفك، وفجأة، وبعد أن تكون شاركته عواطف المودة والصداقة، تراه ينتقدك بطريقة حادة، ويربكك انتقاده لك، فهو لا يتصل بوضوح بأي شيء فعلته، لكنك مع ذلك تشعر بالذنب، ثم يعود إلى سابق عهد المودة بينكما، ويتكرر هذا النمط في المعاملة، فتراك عالقًا بين صداقته الودودة، والألم الذي يوجعك به من حين إلى آخر.

وهو في انتقاده لك خبير في انتقاء أي عيوب محتملة في شخصيتك، أو كلمات قد تندم عليها، ويبرزها بشدة، فيكون أشبه بالمحامي الذي يُعِدُّ قضية ضدك، وعندما تنال كفايتك من انتقاداته وتقريعه، وتقرر الدفاع عن نفسك، أو تقرر انتقاده، أو قطع صداقتك به، تراه ينسب إليك مسحة اللؤم والدناءة، أو الوحشية والقسوة، ويبادر إلى إخبار الآخرين بذلك، وتلاحظ في ماضيه أنه كانت له علاقات اجتماعية قوية انتهت نهايات مثيرة، وكان الذنب فيها دائمًا ذنب غيره، ومصدر هذا النمط في المعاملة شيء يصعب عليك أن تفطن إليه: إنه يختار أن يصادق الناس الذين يحسدهم على خصلة من خصالهم، ثم يقوم بإيلامهم بحذق وبراعة.

فبصورة عامة، يكون الانتقاد الموجه إليك؛ وهو في مظهره صادق أمين، لكنه لا يرتبط بصورة مباشرة بأي شيء قمت به فعلًا؛ يكون هذا الانتقاد عادةً علامة كبيرة على وجود الحسد؛ فالحاسد يريد قهرك والتغلب عليك بشيء سلبي، ليوجعك ألمًا، ويخفي أي أثر للحسد الذي في نفسه.

أصناف الحسَّاد

وفقًا لما تقوله المحللة النفسية (ميلاني كلاين 1960 – 1882) (Melanie Klein)، فهناك أشخاص معينون ميالون إلى الشعور بالحسد طوال حياتهم، ويبدأ ذلك فيهم منذ نعومة أظفارهم؛ ففي الأسابيع والشهور الأولى من حياتهم في هذه الدنيا تكاد الأم

ورضيعها لا يغيب أحدهما عن الآخر، لكن مع تقدم الصغير في العمر يكون عليه التعامل مع غياب الأم لفترات تطول وتطول، فيكون ذلك تعديلًا مؤلمًا له في حياته، لكن بعض الصغار أكثر حساسية لانصراف أمهاتهم عنهم بين الحين والآخر، فيطمع أحدهم بالمزيد من الطعام، والمزيد من الاهتمام، ويغدو مدركًا لحضور أبيه، الذي عليه أن ينافسه في الحصول على اهتمام أمه، وربما يدرك حضور إخوته الآخرين، فيرى فيهم منافسين له. وقد لاحظت ميلاني -التي تخصصت في دراسة أحوال الرضَّع والطفولة المبكرة- لاحظت أن بعض الأطفال يشعرون بدرجات كبيرة من العدائية والاستياء موجهة إلى الأب والإخوة، لما يحصل عليه الأب والإخوة من الاهتمام على حسابهم هم (وهم الحسَّاد هنا)؛ وموجهة كذلك إلى الأم لأنها لا تعطيهم ما يكفيهم من الاهتمام.

ولا شك أن هناك آباء وأمهات يؤسسون لهذا الحسد في صغارهم، أو يزيدونه شدة وحدة؛ عندما لا يعدلون بين الأبناء، أو عندما ينصرفون عن طفلهم عمدًا ليجعلوه أكثر خضوعًا لهم، وعلى كل حال فإن الطفل والرضيع الذي يعاني هذا الحسد لن يشعر بأنه محبوب، أو بأنه ممتنٌّ للاهتمام الذي يتلقاه؛ بل يشعر بدلًا من ذلك بالحرمان وعدم الرضا على الدوام، ويترسخ هذا النمط عنده سائر حياته؛ طفلًا ثم بالغًا، وهو يشعر أن لا شيء أبدًا جيدٌ بما يكفي له، وكل تجاربه الإيجابية المحتملة يفسدها إحساسه بأنه يجب أن يحصل على ما هو أكثر من ذلك وأفضل، فهناك شيء مفقود، ولا يسعه إلا أن يتصور أن الآخرين يخدعونه بشأن ما يمكنه الحصول عليه، وتتطور عنده عين الصقر التي ترصد ما عند الآخرين وليس عنده. ويصبح هذا شغفه الأكبر.

ومعظمنا عانينا لحظات في طفولتنا، شعرنا فيها بأن شخصًا آخر ينال اهتمامًا أكبر مما [نناله أو] نستحقه، لكننا نعوضها بلحظات أخرى نمر فيها بحب [حقيقي] لا يمكننا نكرانه، ونكون ممتنين له. فإذا كبرنا، يكون بمقدورنا نقل هذه العواطف الإيجابية إلى جملة من الناس؛ من الإخوة، والمعلمين، والموجهين، والأصدقاء، والأحباء، والزوج أو الزوجة؛ فتتعاورنا الرغبةُ في الحصول على المزيد، والشعورُ بالرضا والامتنان النسبي، لكن المرء الميال إلى الحسد، لا تعركه الحياة بالطريقة نفسها، فتراه بدلًا من ذلك ينقل حسده وعدائيته الأوليَّين إلى جملة من الآخرين الذين يرى أنهم يخيبون أمله، أو يؤذونه، وتكون لحظات الرضا والامتنان عنده نادرة أو معدومة، وتراه يحدث نفسه دائمًا بالقول: «أنا أحتاج إلى المزيد، وأريد المزيد».

وبما أن الحسد إحساس مؤلم [للحاسد] فهذا الصنف من الناس يضع لنفسه خططًا تمتد مدى الحياة، للتخفيف من هذه المشاعر التي تنخر فيه، أو كبتها. وترى أحدهم يشوه سمعة أي شيء جيد، أو سمعة أي إنسان صالح في العالم، فهذا يعني [في نظره] أنه ما من أحد من الناس يستحق فعلًا أن ينظر إليه بعين الحسد. أو تراه يصبح مستقلًّا بنفسه إلى درجة مفرطة، [فهو يرى أنه] إذا لم يكن بحاجة إلى الناس في أي أمر، فسيقل إقباله على نظرات الحسد، فإذا وصل إلى حالة التطرف الشديد في تلك المشاعر فإنه يتحول إلى الحط من قدر نفسه، فيرى أنه لا يستحق الأشياء الجيدة في الحياة، وبذلك فلا حاجة به إلى التنافس مع الآخرين على كسب الاهتمام، أو الوصول إلى مكانة عالية، وتقول ميلاني بأن هذه الخطط الشائعة خطط هشة، وستنهار إذا واجهت الضغوط؛ فتتدهور حياته المهنية، ويصاب بنوبات من الاكتئاب، وتجرح الأنا عنده، فالحسد الذي خبره في السنوات الأولى من حياته يبقى مستترًا على الدوام، ومتأهبًا للتوجه نحو الآخرين، فهو يبحث فعليًّا عن أناس يحسدهم، ليعيد سيرة عواطفه الأولى.

وبالاعتماد على تجميله النفسي سيغلب عليه العمل وفق أنماط حسد معينة، وسيكون من عظيم النفع لك أن تكون قادرًا على تمييز هذا الصنف من الناس في وقت مبكر؛ لأنه يرجح بصاحبه غاية الترجيح أن يتحول في حسده إلى حسد فاعل متَّقد، ونذكر فيما يأتي خمسة أنواع مختلفة للحساد، وكيف يعمدون إلى تمويه أنفسهم، وكيف تكون هجماتهم الحاسدة.

دَعِيُّ المساواة[1]: عندما تلتقي به لأول مرة يبدو لك مسليًا وممتعًا جدًّا؛ فالغالب فيه أن يكون صاحب دعابة لا يجارى، وهو بارع في الحط من شأن أصحاب القوة والنفوذ، وإفراغ انتفاخ المتباهين والمتغطرسين، ويبدو أيضًا أن لديه إحساسًا قويًّا بالحيف والظلم في هذا العالم، لكن ما يميزه عن أصحاب التشاعر الصادق مع حالات الاضطهاد هو أن دعي المساواة لا يمكنه إدراك التميز، أو تقدير التميز، في أي شخص تقريبًا، عدا الأموات، والأنا عنده رقيقة ضعيفة. فمن يحققون إنجازات في حياتهم يجعلونه في حالة من القلق وعدم الاستقرار، وهو حساس جدًّا لمشاعر الدونية، والحسد الذي

(1) يقصد به من يريد جعل الناس سواسية على مستوًى واحد (مستوًى دنيء واحد)؛ فلا تفاضل بينهم بأعمالهم، ولا تميز، ولا تفوق. (فهو يريد أن يحط من قدر الجميع، ليكون الجميع عند المستوى الأدنى). [المترجم]

يشعر به بادئ الأمر تجاه الناجحين في حياتهم، سرعان ما يتخفى بستار من السخط؛ فتراه يدين أصحاب الإنجازات الكبيرة بأنهم يتلاعبون بالقانون، أو بأنهم مفرِطون في طموحاتهم، أو بأنهم ببساطة محظوظون ولا يستحقون المديح فعلًا؛ فيصبح وقد ربط بين التميز وبين الحيف، ليكون ذلك طريقته في تهدئة مخاوفه.

وستلاحظ أنه على الرغم من أنه يحط من قدر الآخرين [بدعاباته]، إلا أنه لا يتقبل أي دعابة تتناوله، وهو غالبًا ما يحتفي بالثقافة الدنيئة، وتَوَافِه الأمور؛ لأن الأعمال العادية لا تحرك فيه المخاوف، وإلى جانب الدعابات الساخرة لهذا الصنف من الناس، يمكنك أن تميز أحدهم بكيفية حديثه عن حياته؛ فهو يحب أن يروي قصصًا عما حاق به من الأفعال الظالمة الكثيرة؛ وهو البريء دائمًا الذي لا ذنب له فيها، ويستطيع هذا الصنف من الناس تقديم انتقادات احترافية ممتازة؛ فالواحد منهم يستخدم هذه الوسيلة لتحطيم من يحسدهم في سريرته، فينال مكافأته على ذلك [فتحطيم الآخرين غايته ومُنيَته].

فغايته الأولى هي تدمير الجميع ليكون الجميع عند المستوى العادي الذي هو فيه، وهذا يعني أحيانًا عدم الاكتفاء بالإطاحة بأصحاب الإنجازات وأصحاب القوة والنفوذ؛ بل أيضًا الإطاحة بمن يقضون أوقاتًا طيبة، أو الذين يبدون مبالغين في إمتاع أنفسهم، أو الذين لديهم إحساس عظيم بالهدف من الحياة؛ فتلك أمور يفتقدها دعي المساواة.

فاحترس من هذا الصنف من الناس، وبخاصة في مكان عملك؛ لأن أحدهم سيجعلك تشعر بالذنب في اندفاعك للتفوق، وسيبدأ معك بتعليقات عدائية مستترة، تشوه لك كلمة «الطموح»، لتراها قبيحة ذميمة. وقد تكون فردًا في طبقة (الظالمين)، فينتقدك بأساليب قبيحة جارحة، ولعله يُتبِع ذلك بتخريب مؤثر لعملك؛ ويبرر ذلك لنفسه بأنه صورة من صور العدالة الانتقامية.

المتكاسل الذي يعطي نفسه الحق في النجاح: نرى في عالمنا اليوم أناسًا كثيرين يشعرون -وهم على صواب- أن من حقهم النجاح والحصول على الأشياء الجيدة في الحياة، إلا أنهم يعون غالبًا أن ذلك يتطلب منهم التضحية والعمل الشاق، لكن بعض الناس [من المتكاسلين أصحاب الأماني الكاذبة] يشعرون بأنهم يستحقون الاهتمام

والمكافآت الكثيرة في الحياة، وكأن ذلك حق طبيعي لهم، وهؤلاء المتكاسلون هم في عامتهم نرجسيون للغاية؛ فترى الواحد منهم يكتب ملخصًا قصيرًا جدًّا لرواية أو فيلم يعتزم كتابة نصوصهما، أو يذكر (فكرة) لتجارة لامعة، ثم يشعر بأن ذلك يكفيه ليجتذب مديح الآخرين واهتمامهم، لكن هذا المتكاسل يشعر في أعماق نفسه بالشك في قدرته على الوصول إلى ما يبتغيه؛ وذلك هو السبب في أنه لا يتطور عنده فعليًّا الانضباط السليم أبدًا. وعندما يجد نفسه قريبًا من أصحاب الإنجازات، الذين يعملون بجدٍّ كبير، ويكسبون الاحترام الحقيقي لأعمالهم، فسيجعله ذلك يدرك الشكوك في نفسه التي كان يحاول كبتها، وسينتقل سريعًا من الحسد إلى العداء.

وقد كان (كريستوفر رِن 1723 – 1632) (Christopher Wren) واحدًا من أعظم العباقرة في زمنه، وكان عالمًا مشهورًا، وواحدًا من رواد المعماريين في عصره، وكانت أعظم أعماله كاتدرائية القديس بطرس في لندن. وكان كريستوفر محبوبًا أيضًا بصورة عامة من جميع من عمل معهم تقريبًا، وكانت حماسته، ومهارته الجلية، والساعات الطويلة التي يمضيها في عمله قد جعلت منه رجلًا محبوبًا من العامة ومن العمال الذين يعملون في مشروعه، إلا أن هناك رجلًا بات يحسده أشد الحسد، وهو (ويليام تالمان) الذي كان معماريًّا من المستوى الأدنى، جرى تعيينه ليكون مساعدًا لكريستوفر في بضعة أعمال مهمة، وكان ويليام يعتقد بأنه يجدر بهما تبادل الأدوار؛ فقد كان يبالغ في تقدير نفسه، ويغالي في ذلك، وكان أسلوبه فجًّا للغاية، ولديه نزعة واضحة إلى الكسل.

وعندما وقعت بعض الحوادث في مشروعين من مشروعات كريستوفر وتسببت في مقتل بعض العمال، هرع ويليام إلى اتهام رئيسه بالإهمال والتقصير، ونبش كل خطأ محتمل أخطأه كريستوفر في مسيرة حياته المهنية الطويلة، محاولًا أن يجعل القضية قضية عدم جدارته بالسمعة المرموقة، وشن على مدى سنوات حملة لتلويث سمعة كريستوفر، ناعتًا إياه بالمستهتر بأرواح الناس وأموالهم، الذي غالبًا ما بالغ الناس في تقديره، وأكثرَ من شغبه عليه، إلى حد أن الملك أسند أخيرًا بعض المهمات الجليلة لويليام قليل المهارة، لإغاظة كريستوفر. وشرع ويليام في سرقة كثير من ابتكارات كريستوفر، ودمجها في عمله، وكانت هذه المعركة البشعة مع ويليام ذات أثر عاطفي أوهن كريستوفر، وبقي سنواتٍ يؤثر فيه.

فكن بالغ الحذر في بيئة العمل مع أولئك الذين يحبون المحافظة على مكانتهم عن طريق جاذبيتهم وحسن لباقتهم، لا عن طريق العمل والإنجاز، فهم شديدو الميل إلى الحسد، وتغلب عليهم كراهية من يعملون بجد ويحققون نتائج طيبة، فهم سيختلقون عليك الفِرْيَة بعد الفِرية، ويدمرونك بلا سابق إنذار.

المولع بالمكانة: نحن البشر كائنات اجتماعية حساسة جدًّا لرتبتها ومركزها في أي جماعة كانت، ويمكن أن نقيس مكانتنا بما نحظى به من احترام واهتمام، إننا نراقب باستمرار الاختلافات بيننا وبين الآخرين، ونقارن أنفسنا بهم دائمًا، لكن هذه المكانة تكون عند بعض الناس أمرًا أكبر من مجرد طريقة لقياس المركز الاجتماعي؛ فالمكانة هي أهم ما يحدد قيمتهم الذاتية، وستميز المولع بالمكانة من الأسئلة التي يطرحها عن مقدار ما تكسبه من مال، وهل أنت مالك منزلك، وما صفة الحي الذي يقع فيه منزلك، وهل تسافر بالطائرة بين فينة وأخرى بدرجة رجال الأعمال، فإذا كنت في مكانة اجتماعية أعلى من مكانته فسيخفي حسده بالظهور بمظهر المعجب بنجاحك، لكنك إذا كنت صنوًا له، أو صادف أنك تعمل معه، فسيبحث عن أي علامة على محاباة أو امتيازات ليست عنده، ثم يهاجمك بطرق مخادعة خفية، لتقويض مركزك في جماعتك.

وقد كان لاعب كرة القاعدة [البيسبول] المشهور (ريجي جاكسون) (المولود سنة 1946) عنده رفيق في فريقه (فريق اليانكيز) من هذا الصنف من الناس، وهو (غريغ نيتلس) ، فقد بدا لجاكسون أن نيتلس كان شديد الاهتمام بما يناله الآخرون [في الفريق] من ثناءات وأوسمة لم تكن من نصيبه، وكان يراه دائمًا يتحدث في أمر أجور اللاعبين، ويقارن بينها، وكان ما أغاظ نيتلس مقدار ما يتقاضاه جاكسون من أجر، وما يحظى به من اهتمام وسائل الإعلام؛ وكان جاكسون قد كسب أجره، والاهتمام الذي يتلقاه، من قدراته في ضرب الكرة، وشخصيته الحيوية؛ إلا أن نيتلس الحسود كان يرى الأمر على خلاف ذلك؛ فقد ظن أن جاكسون يعرف ببساطة كيف يتلاعب بوسائل الإعلام، ويتقرب إلى مالك فريق اليانكيز (جورج ستينبرينر) ، وانتهى إلى أن جاكسون كان مخادعًا. وتسرب منه حسده في دعاباته الخبيثة التي يتناول بها جاكسون، وفي إطرائه المسموم، وفي نظراته العدائية. واستطاع أن يحول كثيرًا من أعضاء نادي اليانكيز ليكونوا مخاصمين لجاكسون، وجعل حياة جاكسون تعيسة بائسة، وقد ذكره جاكسون في سيرته الذاتية؛

حيث قال: « كان يراودني دائمًا شعور بأنه يسير خلفي، متأهبًا لطعني في ظهري»، وكان يشعر دائمًا بأن هناك عنصرية مضمرة في حسد نيتلس، وكأن السُّود [وكان جاكسون من السُّود] لا يمكنهم كسب أجر أكبر من الأجر الذي يكسبه هو [أي نيتلس الأبيض].

فعليك أن تميز المولع بالمكانة من اختزاله كل شيء إلى حسابات مادية، فعندما يعلق على ثيابك، أو سيارتك، يبدو عليه الاهتمام بالمال الذي أنفقته في تكلفة هذه الأشياء؛ وستلاحظ عندما يتحدث في هذه الأمور، شيئًا صبيانيًّا في سلوكه، وكأنه يعيد سيرة حالة عائلية كان يشعر فيها بأنه خدع من أخ له كان عنده ما هو أفضل منه. ولا تخدعنك سيارته القديمة، أو ثيابه الرثة، فهذا الصنف من الناس كثيرًا ما يحاول إثبات مكانته في الجهة المعاكسة، بأن يكون الراهب الكامل، أو الهيبي[1] المثالي، في الوقت الذي يكون فيه في سريرته يتوق إلى وسائل الترف التي لا يمكنه الوصول إليها بالعمل الجاد؛ فإذا كنت قريبًا من هذا الصنف من الناس، فحاول أن تحط مما عندك مما يثير حسد أحدهم، أو إخفاء ما عندك عنه، وتحدث بإعجاب عن ممتلكاته، ومهاراته، ومكانته؛ بأي طريقة تستطيعها.

اللصيق: لا شك أنك إذا كنت في بيئة متملقة للسلطة، ستجد أناسًا ينجذبون إلى أصحاب النجاح والسلطة والنفوذ، لا بسبب إعجابهم بهم؛ بل بسبب حسد يكتمونه، وترى أحدهم لا يعدم طريقة ليكون صديقًا لأولئك، أو مساعدًا لهم، فهو يجعل من نفسه شخصًا مفيدًا لهم، ولعله يعجب برئيسه بسبب بعض خصاله، لكنه يعتقد في أعماقه بأن له الحق في الحصول على بعض الاهتمام الذي يحظى به رئيسه، دون الجد في العمل. وكلما طال بقاؤه بقرب صاحب الإنجازات ازداد ذلك الشعور نخرًا في نفسه، [فهو يرى في نفسه] أنه صاحب مواهب، ولديه أحلام؛ فلماذا يفضل الناس الشخص الذي يعمل له؟ وهو يتقن إخفاء نزوعه المستتر إلى الحسد عن طريق المبالغة في التزلف، ويلتصق هذا الصنف من الناس بصاحب الأفضليات؛ لأن التصاقه به يمنحه نوعًا من الارتياح إذ يشوه [سمعة] ذلك الشخص ويجرحه، فهو ينجذب إلى أصحاب القوة والنفوذ بسبب رغبته في إيذائهم بطريقة من الطرق.

---

(1) الهيبي: مصطلح يشير إلى من آثر حياة التشرد والخروج على قيم المجتمع وتقاليده؛ وتعرف جماعته باسم (الهيبيز). [المترجم]

وقد كانت (جولاندا سالديبار Yolanda Saldivar) (المولودة سنة 1960) مثالًا صارخًا على هذا الصنف من الناس، فقد أنشأت ناديًا كبيرًا للمعجبين بالمغنية الشعبية سيلينا [1971 – 1995]، ثم قربت نفسها من أعمال سيلينا بأن أصبحت مديرة متاجرها للملابس، وجمعت بذلك نفوذًا أكبر، ولم يضارعها أحد في تزلفها وتذللها لتلك المغنية، لكنها بسبب شعورها بالحسد العميق من شهرة سيلينا وتحولها إلى العداء الكبير لها، بدأت تختلس الأموال من عملها [مع المغنية]، وهو أمر كانت تشعر بأنه مبرَّر تمامًا لها، وعندما واجهها والد سيلينا باختلاسها كان ردها بأن دبرت لقتل سيلينا، وهو ما ارتكبته أخيرًا في سنة 1995.

فهذا الصنف من الناس لديه سمة مشتركة في جميع الحسَّاد: فأحدهم يفتقد إلى إحساس واضح بالهدف من الحياة (راجع الفصل الثالث عشر للاستزادة في ذلك). فليس لديه رسالة في الحياة؛ [مع أن] بوسعه القيام بأشياء كثيرة؛ وهو يفكر في وظائف [أعمالًا] مختلفة، وكثيرًا ما يجربها. إنه يهيم على وجهه سَبَهللًا، شاعرًا بالفراغ في نفسه. إنه بطبيعته يحسد من يتصرفون وهم يحسون بالهدف من الحياة، وسيمضي ليلصق نفسه بحياة أحدهم. وهو في جزء منه يتمنى الحصول [من امرئ من الناس] على بعض ما يفتقده هو، وفي جزء آخر منه يرغب بإيذاء ذلك المرء.

فكن حذرًا بصورة عامة ممن تراه متحمسًا جدًّا لإلصاق نفسه بحياتك، نافد الصبر ليجعل من نفسه شخصًا نافعًا لك. فهو يحاول اجتذابك إلى علاقة تربطك به، لا عن طريق خبرته وكفاءته، بل عن طريق إطرائه لك، واهتمامه الذي يوليك إياه. فهجومه عليك يكون بصورة جمع المعلومات عنك، ليستطيع أن يمشي بها في نميمته عليك، وينشر الغيبة فيك، ليضر بسمعتك ومكانتك. فلتتعلم أن يكون من توظفهم في عملك، أو تعمل معهم، من أصحاب الخبرة، لا من أصحاب الأساليب التي تطرب لها وتبتهج.

سيد القلق: ترى بعض الناس إذا وصلوا إلى مراكز عالية، ثبت ذلك لهم نظرتهم إلى أنفسهم، وزاد في اعتزازهم بأنفسهم. إلا أن آخرين يصابون بالقلق والجزع إذا وصلوا إلى مراكز عالية. فالغالب أن يزيد تبوُّؤهم المركز العالي في مخاوفهم، التي يحرصون على إخفائها. فيرتاب أحدهم في سريرته، في جدارته بهذه المسؤولية. فينظر نظرة حسد إلى الآخرين، الذين ربما يكونون أكثر كفاءة منه، حتى لو كانوا دونه في المرتبة.

وستعمل تحت إدارة رئيس عمل من هذا الصنف، وأنت تعتقد أنه شخص واثق يفرض نفسه. فكيف له أن يصبح رئيسًا للعمل لولا ذلك؟ وتراك تبذل قصارى جهدك لتثير إعجابه، لتظهر له أنك امرؤٌ يشق طريقه للارتقاء بعمله، لكنك لا تلبث أن تفاجأ بعد بضعة أشهر، بأنه خفض رتبتك الوظيفية، أو طردك من عملك، وترى ذلك أمرًا غير منطقي، فقد حققت نتائج طيبة واضحة في العمل. لكنك لم تدرك أنك كنت تتعامل مع نوع قلق من الناس، وأنك قد أثرت شكوكه في نفسه بلا قصد منك. إنه في سره يحسد عليك شبابك، ونشاطك، وخصالك التي تبشر بنجاحك، والعلامات التي تدل على كفاءتك ومهارتك. والأسوأ من ذلك أن تكون موهوبًا على الصعيد الاجتماعي، ولا يكون له ذلك. فهو سيبرر طردك أو تخفيض رتبتك، بقصة أو بأخرى لفَّقها لك؛ ولن تكتشف الحقيقة مطلقًا.

وقد كان «مايكل أيزنر Michael Eisner» [المولود سنة 1942] من هذا الصنف من الناس، وكان المديرَ التنفيذي صاحب النفوذ العظيم في شركة ديزني [لأفلام الرسوم المتحركة] على مدى عشرين سنة. ففي سنة 1995 طَرَد مساعده الرئيس جيفري كاتزنبيرغ، الذي كان رئيس ستوديو الأفلام، وكان التعليل الظاهري لطرده أن أيزنر رأى فيه صاحب شخصية وقحة، وقال عنه أنه لا يمكنه العمل في فريق. والحق أن كاتزنبيرغ كان قد أحرز نجاحًا كبيرًا جدًّا في منصبه؛ وغدت الأفلام التي أشرف على إنتاجها المصدر الرئيس لإيرادات شركة ديزني(1). لقد كان صاحب اللمسة الذهبية. وكان أيزنر لا يعترف مطلقًا لنفسه بهذه الحقيقة، فكان أن بدا حسده واضحًا لكاتزنبيرغ على ما عنده من موهبة وكفاءة، وتحول هذا الحسد عنده إلى عداء. وتكرر هذا النمط في المعاملة مرة بعد أخرى مع المبدعين الذين يوظفهم عنده.

فلتنتبه إلى إشاراتٍ تصدر عمن هم أعلى منك [في المنصب في العمل]، تنمُّ عن مشاعر الحسد والقلق. فلا شك في أن لدى أحدهم سجلًّا حافلًا بطرد من يعمل عنده

(1) كان جيفري كاتزنبيرغ Jeffrey Katzenberg موهوبًا فعلًا. فقد أشرف على إنتاج أفلام في ديزني لاقت رواجًا كبيرًا؛ منها: حورية البحر، والجميلة والوحش، وعلاء الدين، والأسد الملك. وبعد أن غادر ديزني شارك في تأسيس شركة دريم وُركس، وكان مديرها التنفيذي، وأنتج أفلامًا أخرى لاقت رواجًا كبيرًا أيضًا؛ منها: شريك، ومدغشقر، وباندا الكونغ فو. [المترجم]

لأسباب غريبة. ولن يبدو سعيدًا أبدًا بتقاريرك الممتازة التي تسلمه إياها. فلتتخذ دائمًا جانب الحذر، وذلك بخضوعك لرئيسك في العمل، وجعله يبدو على أحسن حال، واكتساب ثقته. ولتبسُط له أفكارك اللامعة، وكأنها أفكاره هو لا أفكارك أنت. واتركه ينال كل مفخرة من عملك الشاق. وسيأتي يوم تتألق فيه؛ ما لم تثر قلقه ومخاوفه عن غير عمد.

ملهبات الحسد

على الرغم من أن أصنافًا معينة من الناس أكثر ميلًا للحسد من غيرهم، إلا أن عليك أيضًا أن تحترس من ظروف يغلب أن تلهب الحسد في أي إنسان تقريبًا. فعليك أن تكون بالغ الحذر في هذه الحالات.

وأكثر ملهبات الحسد شيوعًا هو التغير المفاجئ في مكانتك، فهو يغير في علاقتك مع أصدقائك وأقرانك. وأكثر ما تجد ذلك في عملك ومهنتك. وهو أمر معروف منذ قديم الزمان. فقد ذكره هسيودوس [شاعر اليونان القديمة] في القرن الثامن قبل الميلاد؛ حيث قال: «صانع الخزف يحسد صانع الخزف، وصاحب الحرفة يحسد صاحب الحرفة، وأخو الكتابة يحسد أخا الكتابة». فإذا كنت من الناجحين، فإن من [يعملون] في مجالك لهم مطامح تشبه ما عندك، لكنهم ما زالوا في سعيهم إليها، وسوف يشعرون بمشاعر الحسد تجاهك بصورة طبيعية. فعليك أن تصفح عن ذلك بعقلانية، لأنك لو كنت في مكانهم، فلربما شعرت بمثل ما يشعرون به. وإذا ألفيت منهم إطراءات باهتة وانتقادات مستترة، فلا تأخذها على محمل شخصي [جارح]. لكن كن على حذر من أن بين هؤلاء الأقران، من يمكن أن يتحول حسده إلى حسد متَّقد فاعل وخطير.

وكان فنانو عصر النهضة الذين أوكلت إليهم فجأة أعمال فنية زادت من مكانتهم، قد أصبحوا أهدافًا لمنافسيهم الحسَّاد، الذين تحولوا إلى خبثاء أشرار. فمن الواضح أن «مايكل أنجلو» كان يحسد الشاب الموهوب «رافائيل»، فقام أنجلو بكل ما في وسعه لتلويث سمعة رافائيل وإيقاف أعماله الفنية. وكذلك أهل الكتابة ترى بعضهم مشتهر الحسد للآخر، وبخاصة إذا كان الآخر يحصل على عقود مجزية.

وخير ما يمكنك فعله في هذه الحالات، هو أن يكون عندك شيء من دعابة الانتقاص من النفس. ولا تزهُوَنَّ بنجاحك أمامهم، فنجاحك على كل حال فيه شيء من عوامل الحظ. والحق أنك عندما تناقش نجاحك مع الآخرين، الذين ربما كانوا يحسدونك، يجب أن يكون اهتمامك منصبًّا دائمًا على عوامل الحظ، وتبالغ فيها. أما المقربون منك، فاعرض عليهم المساعدة في مجهوداتهم [في العمل] بأحسن ما عندك، دون أن تَظهَر بمظهر المتفضِّل عليهم. وعلى نحو مشابه، إياك أن ترتكب خطأ امتداح كاتب عند كاتب آخر، أو فنان عند فنان آخر؛ إلا إذا كان الممدوح من أهل القبور. فإذا لاحظت علامات على الحسد الفاعل المتقد في أقرانك، فابتعد عنهم قدر ما تستطيع.

ولا تنسَ أن الناس الذين يتقدمون في العمر، وتكون حياتهم المهنية في انحدار، تكون الأنا عندهم رقيقة مرهفة، ويغلب عليهم بشدة الميل إلى الحسد.

وفي بعض الأحيان، تكون مواهب المرء وملَكاته الطبيعية، هي ما يثير أشد صور الحسد ضراوة. فبوسعنا أن نسعى لأن نكون ماهرين في بعض المجالات، لكن لا يمكننا أن نعيد تصميم الفيزيولوجيا [وظائف الأعضاء] فينا. فبعض الناس ولد وعنده نظر أفضل من الآخرين، أو براعة رياضية أصيلة، أو خيال خصب بديع، أو طبيعة سمحة منفتحة. فإذا كان أصحاب الملكات الطبيعية يمتلكون إلى جانبها أخلاقيات عمل جيدة، ولديهم شيء من الحظ في الحياة، فإن الحسد سيتبعهم أينما ذهبوا. ومما يزيد الأمر سوءًا عند هؤلاء في كثير من الأحيان، هو غلبة السذاجة عليهم. فهم لا يشعرون بالحسد تجاه الآخرين، لذلك لا يمكنهم فهم تلك العاطفة مطلقًا. ونظرًا لعدم إدراكهم للأخطار التي تحيط بهم، تَراهم بطبيعتهم يُظهرون مواهبهم، فيجتذبون إلى أنفسهم مزيدًا من الحسد. وقد كانت ماري شيلي من هذا الصنف من الناس - فقد وُهِبت خيالًا زاهيًا، وقدرات فكرية عالية، وكانت أيضًا بالغة السذاجة. وأسوأ ما في الأمر، أن الحسود يبغض في سريرته من لا يشعرون بالحسد. فذلك يجعل طبيعته الحسودة تظهر بوضوح مضاعف لنفسه، فتثير فيه الرغبة في إيذاء الآخرين وإيلامهم.

فإذا كانت عندك ملكات طبيعية ترفعك فوق الآخرين، فالواجب عليك أن تكون حذرًا من أخطارها، وتتجنب الزهوَّ بمواهبك. وبدلًا من ذلك عليك أن تكشف بطريقة محسوبة بعض عيوبك، لتضعف حسد الآخرين لك، وتخفي تفوقك الطبيعي. فإذا كنت

موهوبًا في العلوم، فاجعل الآخرين يرون بوضوح كم تتمنى لو كانت عندك مهارات اجتماعية. فلتُظهِر غباءك في الموضوعات التي تقع خارج مجال اختصاصك [والبعيدة عن مواهبك].

وقد كان عامة الأمريكيين يرون في جون كينيدي [الرئيس الأمريكي في مقتبل الستينيات] رجلًا قريبًا إلى الكمال. فقد كان بالغ الوسامة، والذكاء، وذا شخصية آسرة، وكانت له زوجة جميلة - فكان من الصعب التماهي معه، أو مشابهته. وحالما ارتكب غلطته الكبرى عندما أخفق غزوه لكوبا (في الموقع المعروف باسم «خليج الخنازير») في مستهل عهده بالرئاسة، وتحمل المسؤولية الكاملة في تلك الهزيمة، ارتفعت نتائج استطلاعات الرأي [المؤيدة له] ارتفاعًا صاروخيًّا. فقد أسبغَت عليه غلطته صفة «الإنسان». وعلى الرغم من أنه لم يدبر لذلك، إلا أن بوسعك أن تحظى بتأثير مشابه عندما تتحدث عن أخطائك التي ارتكبتها في الماضي، لتُظهِر شيئًا من الحرج المنتقى بعناية، في نواحي معينة لا تضر بسمعتك إجمالًا.

والغالب في المرأة التي تحقق النجاح والشهرة أن تجتذب إليها الحسد والعداء، على الرغم من أنهما يستتران دائمًا وراء شيء آخر - فيقال عنها: إنها فاترة للغاية، أو صاحبة طموحات، أو فاقدة للأنوثة. وترانا في أحيان كثيرة نختار النظر بعين الإعجاب إلى من يحققون أشياء عظيمة، والإعجاب نقيض الحسد. فنحن [في الإعجاب] لا نشعر بأن هناك من يتحدانا بصورة شخصية، ولا يراودنا القلق والخوف من تميزهم. ولعلنا أيضًا نحاكيهم، ونجعلهم محفزًا لنا يدفعنا إلى محاولة إنجاز المزيد في حياتنا. لكن ذلك نادرًا ما يحدث مع المرأة الناجحة للأسف. فالمرأة صاحبة الإنجازات الكبيرة تسبب آلامًا موجعة من مشاعر الدونية عند النساء الأخريات، وعند الرجال ([الذين قد يقول قائلهم] «أأنا أدنى منزلة من امرأة؟») ، فيؤدي ذلك إلى الحسد والعداء، لا الإعجاب.

وكانت «كوكو شانيل»، أكثر نساء عصرها نجاحًا في إدارة الأعمال، قد كابدت ذلك النوع من الحسد طيلة حياتها، وبخاصة عند النظر إلى منبِتها يتيمةً (راجع الفصل الخامس). ففي سنة 1931، عندما كانت في أوج قوتها، قابلت «بول إيريب»؛ وكان رسامًا للصور الإيضاحية وصاحب تصاميم، وكانت حياته المهنية في انحدار. وكان «إيريب» خبيرًا في الإغواء، وكان لدى الاثنين أشياء مشتركة كثيرة. لكن بعد مرور بضعة أشهر

على علاقتهما الغرامية، بدأ ينتقدها لتبذيرها وإسرافها، وينكد عليها لعيوبها الأخرى التي رآها فيها. وأراد التحكم بكل جوانب حياتها. وصمدت شانيل؛ التي كانت وحيدة، وبحاجة ماسة إلى علاقة غرامية؛ لكنها كتبت بعد ذلك عن «إيريب» تقول: «لقد بزَّت شهرتي المتعاظمة مجده الآفل ... لقد أحبني إيريب وفيه رغبة مكتومة بتدميري». فالحب والحسد لا ينفي أحدهما الآخر.

فعلى المرأة الناجحة أن تتحمل هذا العبء؛ إلى أن تتغير قيم كامنة راسخة [في المجتمع]. وحتى ذلك الوقت، عليها أن تكون بارعة في تحويل الحسد عن نفسها، وتتخذ من الاستكانة والتواضع رداءً لها.

وقد كان «روبرت روبن Robert Rubin» (المولود سنة 1938)، وزيرًا للخزانة لفترتين في عهد [الرئيس الأمريكي] بيل كلينتون، كان خبيرًا داهية في إخفاء تفوقه وتميزه، وتبديد الحسد عنه. وكان بدأ حياته المهنية في مصرف «غولدمان زاكس Goldman Sachs» سنة 1966، وتدرج صعودًا بالمراتب، حتى أصبح رئيسًا مشاركًا للمصرف سنة 1990. وكان واحدًا من الشخصيات الأساسية التي جعلت من مصرف «غولدمان زاكس» أقوى مصرف استثماري في سوق المال. فكان رجلًا يعمل بجد، متألقًا في إدارة الأموال؛ لكنه عندما أصبح ذا نفوذ في المصرف، أصبح أيضًا أكثر احترامًا للآخرين في جميع تآثراته معهم. فكان في اجتماعاته، وكان فيها أكثر المجتمعين اطلاعًا ومعرفة، كان حريصًا على طلب آراء المساعدين المستجدين الحاضرين، وحريصًا على الاستماع إلى ما يقولونه بانتباه عميق. وعندما كان يسأله من يعملون عنده، عما عليهم فعله بشأن أزمة أو مشكلة مرت بهم، كان ينظر إليهم بهدوء ويبدأ في سؤالهم: «ماذا تظنون أنكم فاعلون؟»، ويأخذ جوابهم ببالغ الجد.

وقد قال عنه فيما بعد أحد زملائه في مصرف غولدمان: «ما من أحد أفضل من روبرت في أسلوب التواضع والاستكانة. فقد كانت عبارة (ما هو إلا رأي رجل)، عبارةً ينطق بها مرات ومرات في كل يوم». واللافت أن روبن كسب إعجاب الكثيرين، وقليلون كان عندهم ما يسيئون به إليه؛ وذلك بالنظر إلى البيئة التنافسية القائمة في المصرف. وهذا يبين لك القوة التي تحوزها إذْ تصرِف الحسد عن نفسك، بتوجيهك اهتمام الناس إلى آخرين، بدلًا من اهتمامهم بك، والتعامل معهم بسُبُل نافعة.

فإذا ألفيت نفسك تتعرض لهجوم حسود، فأفضل خطة تنجو بها هي التحكم بعواطفك. وسيسهل عليك ذلك إذا علمت أن الحسد هو سبب الهجوم عليك. فالحاسد يتغذى من مبالغتك في ردود أفعالك، ليجعل منها مادته في انتقادك، وتبرير تصرفاته، وإيقاعك في نوائب أخرى. فعليك المحافظة على اتزانك ورباطة جأشك، مهما كلفك الأمر. والتجئ إلى النأي عنه إذا أمكنك ذلك - فاطرده من عمله [إذا كان ممن يعمل عندك]، أو اقطع صلتك به [إذا كان من خلطائك]، أو قم بأي شيء آخر يبعدك عنه. وإياك أن تتصور أن بوسعك أن تصلح العلاقة بينكما بطريقة أو بأخرى. فسماحتك وكرم أخلاقك في هذه المحاولة، لن يؤدي إلا إلى زيادة مشاعر الدونية عنده. وسيهاجمك مرة أخرى. فادفع عن نفسك بكل وسيلة تجدها أي هجوم علني، أو نميمة ينشرها؛ لكن لا تلوذنَّ بخيالات الانتقام. فالحاسد إنسان بائس تعِس. وأفضل خطة تنجيك منه أن تتركه يتلظى في «سُمِّه البارد»، وأنت بعيد عنه، دون أن تترك له وسيلة تجرحك في مقبل الأيام؛ كما فعلت ماري مع جين. فتعاسته المزمنة عقابٌ له يكفيه.

وفي الختام، لعلك تتصور أن الحسد شيء نادر الحدوث في عالمنا الحديث. لكنه على كل حال عاطفة بدائية صبيانية، ونحن نعيش في عالم معقد. وفضلًا عن ذلك لا يدرس كثير من الناس الحسد بصفته عاملًا اجتماعيًّا رئيسًا، ولا هم يحللونه على هذا النحو. لكن الحق أن الحسد أكثر انتشارًا وتفشيًا اليوم من أي وقت مضى، وبخاصة مع وجود وسائل التواصل الاجتماعي.

فنحن نجد في وسائل التواصل الاجتماعي نافذة نطل منها باستمرار على حياة الأصدقاء، والأصدقاء الزائفين، والمشاهير المعروفين. فما نراه ليس نظرة مختلسة بسيطة إلى عالمهم، بل نحن نرى صورة يعرضونها وقد أسبغوا عليها الكثير من المثالية. فلا نرى إلا أكثر الصور إثارة في رحلات إجازاتهم، والوجوه السعيدة لأصدقائهم وأطفالهم، وقصص تحسين الذات باستمرار عندهم، وصور الناس الآسرين الذين يلتقون بهم، والقضايا العظيمة والمشروعات الكبيرة التي هم منخرطون فيها، وقدوات النجاح التي يقتدون بها فيما يسعون فيه. فهل لدينا من البهجة والمرح ما رأيناه لديهم؟ وهل حالفنا النجاح في حياتنا كما حالفهم في حياتهم بحسب الظاهر؟ وهل من المحتمل أنه قد فاتنا شيء من الأشياء؟. إننا لأسباب وجيهة، نعتقد عمومًا بأنه من حقنا

المشاركة في الحياة الممتعة، لكن إذا كان أقراننا يبدون حاصلين على ما هو أكثر مما حصلنا عليه، فلا بد أن نلقي اللوم في ذلك على شخص أو شيء دون آخر.

وما نمر به في هذه الحالة هو شعور عام من انعدام الرضا. فهناك حسد منخفض الدرجة يقبع داخلنا، وينتظر ما يلهبه ليتحول إلى حسد حاد جارح؛ عندما نرى شيئًا يزيد في مخاوفنا أو نقرأ خبرًا يثير دواعي قلقنا. وهذا الحسد المنتشر في الجماعات الكبيرة يمكن أن يتحول أيضًا إلى قوة سياسية، حيث يمكن لرعاة الدهماء [الديماغوجيين] إثارته في وجه أفراد بعينهم، أو مجموعات بعينها، ممن يهوِّنون الأمور على خلافهم. فيمكن للناس أن يتوحدوا بالحسد الكامن فيهم، لكن حالهم في ذلك يشبه حال الحاسد الواحد، فلا أحد منهم يعترف بما يُداخله من حسد، ولا هو يظهره أبدًا. ويمكن لحسد العامة أن يتحول بسرعة باتجاه الشخصيات العامة [المرموقة]، وبخاصة على صورة الشماتة عندما يمر أحدهم بشيء من المحن والبلايا. (واشهد بنفسك تجمع العداء ضد سيدة الأعمال الأمريكية «مارثا ستيوارت» حالما بدا أنها تخالف القانون). لقد أصبحت النميمة التي تتناول أصحاب القوة والنفوذ صناعة وحرفة.

وهذا يعني أمرًا بسيطًا: فستجد أناسًا من حولك يزدادون كثرة، من الميالين إلى الشعور بالحسد الخامل، الذي يمكن أن يتحول إلى حسد خبيث إذا لم تأخذ حذرك. فعليك أن تكون مستعدًّا للشعور بآثاره وهي تأتيك من الأصدقاء، والزملاء، والعامة؛ إذا كنت محط أنظارهم. ففي هذه البيئة الاجتماعية المحمومة، يكون تعلمك تمييز علامات الحسد، وقدرتك على تحديد صنف حاسدك، مهارة في غاية الأهمية، لا بد لك من تطويرها. وبما أنك أصبحت الآن أكثر عرضة للشعور بالحسد الصادر من نفسك، فعليك أيضًا أن تتعلم كيف تتعامل مع هذه العاطفة داخل نفسك، فتحولها إلى شيء آخر إيجابي ومثمر.

ما وراء الحسد

تراك تميل كمعظم الناس، إلى إنكار أنك شعرت بالحسد يومًا؛ على الأقل حسد له من الشدة ما جعلك تتصرف وفقًا له. لكنك بكل بساطة لست صادقًا مع نفسك. فكما سبق أن ذكرنا، أنت لا تعي إلا مشاعر السخط أو الاستياء التي تشعر بها، والتي تستتر

وراءها نخزاتٌ أولية للحسد. فالحري بك أن تتغلب على مقاومتك الطبيعية لرؤية تلك العاطفة، في أول تحركها في نفسك.

وجميعنا نقارن أنفسنا بالآخرين؛ وجميعنا نشعر بأننا مضطربون إزاء من هم متفوقون علينا في مجال من المجالات التي نعتدُّ بها؛ وجميعنا يكون رد فعله على ذلك هو الشعور بصورة من صور الحسد. (فذلك منسوج في طبيعتنا؛ حتى إن الدراسات أظهرت أن القرود [أيضًا] تشعر بالحسد). ولك أن تبدأ بهذه التجربة البسيطة: فإذا سمعت أو قرأت في الأيام المقبلة، عن نجاح مفاجئ لشخص في مجالك [مجال عملك]، فلاحظ في نفسك شعورك الحتمي بأنك تريد أن تكون مثله (وهذه نخزة)، وما يليه من شعور بالعداء تجاهه؛ لكنه شعور مبهَم باهت. ويحدث ذلك بسرعة، وربما فاتتك بسهولة هذه المرحلة الانتقالية، لكن حاول أن تدركها. ومن الطبيعي أن تمر بهذا التسلسل العاطفي؛ ولا ذنب لك في ذلك. فإذا راقبت نفسك، ورأيت حالات أخرى من هذا القبيل، فسيعينك ذلك في عملية بطيئة تنقلك إلى ما وراء الحسد.

لكن لنكن واقعيين، ولندرك أنه يكاد يكون من المستحيل أن نخلص أنفسنا من دافع لا يقاوَم، في مقارنة أنفسنا بالآخرين. فذلك أمر عميق جدًّا في طبيعتنا، نحن الكائنات الاجتماعية. وبدلًا من ذلك، علينا أن نطمح إلى أن نحوِّل شيئًا فشيئًا ميلنا للمقارنة، إلى شيء إيجابي، ومثمر، واجتماعي. ونذكر فيما يأتي خمسة تمارين بسيطة تساعدك في تحقيق ذلك.

اقترب مما تحسده: يزدهر الحسد في أجواء القرب النسبي - في بيئة تعاونية يرى الناس فيها بعضهم بعضًا كل يوم، في العائلة، أو في الحي، أو في أي مجموعة من الأقران. إلا أن الناس يميلون إلى إخفاء مشكلاتهم، وإظهار أفضل وجه عندهم. فأنت لا ترى أو تسمع إلا عن انتصاراتهم، أو عن علاقاتهم الغرامية الجديدة، أو عن أفكارهم اللامعة التي ستوصلهم إلى منجَم من ذهب. فإذا اقتربت من أجوائهم - فرأيت المشاجرات التي تحدث وراء الأبوابً المغلقة، أو رئيس العمل الكريه الذي في تلك الوظيفة الجديدة - فستقل الأسباب التي تحدو بك إلى الشعور بالحسد. فلا شيء أبدًا بالكمال الذي يبدو عليه، وغالبًا ما ستجد نفسك مخطئًا إذا اكتفيت فقط بالنظر من قربٍ مناسب. فإذا أمضيت وقتًا مع العائلة التي تحسدها، وتتمنى لو كانت عائلتك، فستبدأ بمراجعة رأيك فيها.

وإذا كنت تحسد الناس ممن نالوا شهرة واهتمامًا أكثر مما نلته، فذكِّر نفسك بأن الاهتمام العظيم يجلب معه الكثير من العداء والتمحيص، فيتسبب ذلك في جروح مؤلمة للغاية. فغالبًا ما يكون الأثرياء تعساء. ولتقرأ أي قصة مما جرى مع أرسطو أوناسيس (1906 – 1975) في السنوات العشر الأخيرة من حياته، وكان من أثرى الأثرياء على مر التاريخ، وتزوج من الفاتنة جاكلين كينيدي، وسترى أن ثراءه جلب عليه كوابيس [في الحياة] لا تنقطع، كان منها أبناءٌ سيماهم الفساد والعقوق.

وهناك شقَّان لعملية الاقتراب: ففي الأول منهما عليك أن تحاول أن تنظر فعليًّا إلى ما وراء الواجهة المتلألئة التي يظهرها الناس؛ وفي الشق الآخر عليك أن تتصور فقط المساوئ التي لا بد أن ترافق مركزهم [الاجتماعي أو الوظيفي]. وهذا أمر يختلف عن الحط من شأنهم. فأنت لا تقلل من عظمة الإنجازات التي حققها هؤلاء. فإذا فعلت ذلك، خففت من الحسد الذي قد تشعر به بسبب أشياء حصلت في الحياة الشخصية للآخرين.

قارن نفسك بمن هم دونك. أنت تهتم بطبيعتك بمن يبدو أن عندهم ما هو أكثر مما عندك، لكن من الحكمة أن تنظر إلى من هم أقل منك. وهناك دائمًا وفرة وافرة من الناس الذين يمكنك أن تقارن نفسك بهم على هذا النحو. وهم يحيون في بيئات قاسية في شظف العيش، ويواجهون أخطارًا على حياتهم أكثر مما تواجهه أنت، ولديهم مستويات من القلق بشأن مستقبلهم، أعمق مما عندك. حتى إن بوسعك النظر إلى أصدقاء لك يعيشون حياة أسوأ بكثير من حياتك. وينبغي لذلك ألا يثير فيك التشاعر وحسب، إزاء الكثيرين ممن هم دونك، بل ينبغي أيضًا أن يحرك فيك عظيم الامتنان [والشكر لله] على ما تملكه أنت بالفعل. وهذا الامتنان [والشكر لله] ترياق الحسد.

وهاك تمرينًا يرتبط بذلك، فبإمكانك أن تكتب بالتفصيل جميع الأشياء الإيجابية في حياتك، التي يغلب عليك أن تراها أشياء بدهية لا تعطيها قدرها – [مثال ذلك] الناس اللطفاء معك الذين لا يتوانون في مساعدتك، والصحة التي تتمتع بها في يومك هذا. فالامتنان [والشكر لله] أشبه بعضلة تحتاج منك إلى دُربةٍ وتمرين، فإن لم تدربها وتمرّنها آلت إلى ضعف وضمور.

تَعَوَّد الغبطة: لقد بينت دراسات متعددة أن الشماتة متصلة بالحسد ولا ريب؛ والشماتة هي السرور لآلام الآخرين. فعندما تحسد أحدهم، يغلب عليك الشعور بالإثارة، أو حتى الفرح، إذا مر محسودك بنكسات، أو أصابته معاناة وآلام. لكن من الحكمة أن تتعود بدلًا من ذلك على نقيض الشماتة، وهو ما يدعوه الفيلسوف فريدريك نيتشه باسم: «مشاركة الفرح» – أو الغبطة. فقد كتب يقول: «الأفعى التي تلدغك، تريد أن تؤذيك، وهي تبتهج إذ تفعل ذلك؛ وأدنى الكائنات مرتبةً يمكنه أن يتخيل الألم في الآخرين. لكنَّ تخيُّل فرح الآخرين، والابتهاج له، هو أكبر امتياز تمتاز به الكائنات عالية المرتبة».

وهذا يعني أنه بدلًا من اكتفائك بتهنئة الآخرين؛ على ما نالهم من حسن الطالع، وهو أمر يسهل فعله، ويسهل نسيانه؛ عليك بدلًا من ذلك أن تحاول جاهدًا الشعور بفرحهم؛ وتلك صورة من صور التشاعر [المشاركة الوجدانية]. ولعل ذلك يكون بخلاف طبيعتك قليلًا، فميلك الأول إنما يتجه إلى الشعور بنخز الحسد، إلا أن بمقدورك أن تدرب نفسك على تخيُّل ما يشعر به الآخرون حتمًا، إذ تأوي السعادة أو الارتياح إلى ديارهم. ولا يقتصر أثر ذلك على تطهير ذهنك من قبح الحسد، بل هو ينشئ فيك أيضًا صورة من صور الوفاق والوئام. وإذا كنت هدفًا لغبطة الآخرين، فستشعر بما عند الآخرين من إثارة صادقة تطيب لحسن طالعك، بدلًا من مجرد سماع كلمات [التهنئة]، وذلك يحرضك على الشعور بالمثل نحوهم. وباستبطانك فرح الآخرين، فإنك تزيد من قدرتك على الشعور بهذه العاطفة فيما يتصل بتجاربك أنت.

حوِّل حسدك إلى محاكاة: إذا كنت لا تستطيع أن توقف آلية المقارنة في ذهنك، فخير لك أن تحوِّلها إلى شيء مثمر ومبدع. فبدلًا من الرغبة في إيذاء غيرك، أو سرقة ما عنده؛ إذ حقق ما لم تحققه؛ يجب أن تحدوك الرغبة في أن تحسِّن وضعك إلى مستواه. فيصبح الحسد بهذه الطريقة دافعًا إلى التميز. حتى إن بإمكانك أن تحاول التقرب ممن يثيرون فيك هذه الرغبة التنافسية؛ الذين يفوقونك بقليل في مستوى المهارة.

ولتُفلِح في ذلك، عليك القيام ببعض التغييرات النفسية. أولها أن عليك أن تؤمن بأن لديك القدرة على تحسين وضعك. وثقتك في مجمل قدراتك في التعلم والتحسن، ستكون ترياقًا عظيمًا لحسدك. وبدلًا من أن تتمنى ما عند الآخرين، وتلجأ إلى تدميرهم

بسبب عجزك، فإنك ستشعر بدافعٍ للحصول على ما حصل عليه الآخرون، وستؤمن بأن لديك القدرة على القيام بذلك. وثانيها أن عليك أن تقيم في نفسك أخلاقيات عمل وطيدة، تدعم بها ذلك [العمل لتحسين وضعك]. فإذا كنت صارمًا في عملك ومثابرًا عليه، فستكون قادرًا على التغلب على أي عائق تقريبًا، وسترقى بمركزك [الاجتماعي أو الوظيفي]. أما الكسول، وعديم الانضباط، فهو الأكثر ميلًا إلى الشعور بالحسد.

ويتصل بذلك أن يكون عندك إحساس بالغاية من حياتك، إنه شعور برسالتك في الحياة، وهو طريقة عظيمة تحصنك من الحسد. فتصب اهتمامك على حياتك أنت، ومخططاتك أنت، وهي مخططات واضحة وحيوية. وما يمنحك الرضا هو إدراكك لقدراتك الكامنة، لا كسب الاهتمام من عامة الناس، فذلك أمر عابر. فلا حاجة كبيرة لك بالمقارنة. فإحساسك بقيمتك الذاتية يأتيك من الداخل، لا من الخارج.

انظر بإعجاب إلى عظمة الإنسان: الإعجاب هو القطب المقابل للحسد - حيث تعترف بإنجازات الآخرين، وتحتفي بهم، دون أن تشعر بالقلق. فتعترف بتفوق الآخرين في الفنون أو العلوم أو أعمال التجارة، دون أن تشعر بالألم من ذلك. لكن الأمر يمضي بك إلى بعدٍ آخر. فعندما تدرك عظمة امرئٍ من الناس، فأنت تحتفي بالقوة الكامنة الرفيعة في الإنسان. فأنت تشعر بالغبطة تجاه أفضل ما في الطبيعة البشرية. وتشاطر فخرك الآتي من أي إنجاز عظيم يحققه الإنسان. فهذا الإعجاب يرقى بك إلى ما يسمو على صغائر حياتك اليومية، ويُحدِث فيك تأثير الهدوء والسكينة.

وعلى الرغم من أنه من السهل عليك أن تُعجَب بمآثر الأموات دون أي لوثة من حسد، إلا أن عليك أن تضيف إلى من تبجِّلهم، امرءًا واحدًا على الأقل من الأحياء. فإذا كنت شابًّا، فإن أقطاب إعجابك هؤلاء، يمكن أن يكونوا أيضًا نماذج تحاكيها، بدرجة من الدرجات على الأقل.

وختامًا نقول: يجدر بنا أن ننمِّي لحظات في حياتنا، نشعر فيها بعظيم الرضا والسعادة، تنطلق من نجاح وصلنا إليه، أو إنجاز حققناه. ويحدث ذلك عادة عندما نجد أنفسنا في مناظر الطبيعة الخلابة - في الجبال، أو عند البحر، أو في الغابات. حيث لا نشعر بعيون الآخرين التي تنقب فينا، وتقارننا بأنفسها، ولا نشعر بالحاجة إلى

لفت الانتباه إلينا، ولا إلى فرض أنفسنا. بل تذهلنا ببساطة المناظر التي نراها، وهي مناظر علاجية للغاية. ويمكن لذلك أن يحدث أيضًا عندما نتأمل في اتساع الكون، وجملةِ الظروف الغريبة التي اجتمعت لنولد إلى الحياة، والامتداداتِ الشاسعة من الزمن التي سبقتنا، والتي ستأتي بعدنا. فهذه لحظات سامية، زالت عنها قدر الإمكان تفاهة الحسد وسمومه.

قلة من الناس ... يستطيعون بذل الحب لصديق زاره الحظ

بلا حسد؛ أما نفس الحَسُود

فيعلَق بها سمٌّ بارد يضاعف آلامه

التي تنضح بها الحياة. ولا بد له من تعهُّد جروحه،

ليشعر بأن سرور امرئ آخر لعنة عليه.

إسخيلوس Aeschylus [525 قبل الميلاد – 455 قبل الميلاد]

العبيكان للاستثمار
Obeikan Investment Group

إحدى شركات

العبيكان للنشر
Obeikan Publishing

أحدث الإصدارات





Follow Us
obeikn reader
obeikanpub

كتبنا الصوتية
storytel
Kitab Sawti
www.kitabsawti.com
دار ضاد للنشر الإلكتروني
Dhad Audio Publishing
WWW.DHAD.SA

كتبنا الإلكترونية
Google Play
amazonkindle

لخدمات البيع والتوصيل
نون noon
رواق الكتب
سوق
احدى شركات amazon

الفصل الحادي عشر:

اعرف حدودك

قانون الولع بالعظمة

لدينا نحن البشر حاجة عميقة إلى الشعور بعظمة أنفسنا، فإذا كان رأي أحدنا في صلاحه، ونبله، وتألقه، بعيدًا جدًّا عن الواقع، فإنه يصاب بالولع بالعظمة[1]. فيتخيل تفوقه، وكثيرًا ما يؤدي قدرٌ صغير من النجاح إلى الرفع من الولع الطبيعي بالعظمة فيه، ليصل به إلى مستويات خطيرة، حيث يرى أن الأحداث باتت تثبت نظرته السامية إلى نفسه، وينسى الدور الذي ربما قام به الحظ في ذلك النجاح، وينسى مساهمات الآخرين في نجاحه، ويتصور أنه صاحب اللمسة الذهبية، فإذا فقد اتصاله بالواقع أضحى يتخذ قرارات لاعقلانية، وهذا هو السبب في أن نجاحه لا يدوم في كثير من الأحيان؛ فابحث عن علامات ارتفاع الولع بالعظمة في نفسك وفي الآخرين؛ من قبيل يقينٍ متعجرف بالنتائج الإيجابية لمخططاتك؛ وحساسية مفرطة للانتقاد؛ وأنفة من أي صورة من صور السلطة؛ فعليك إبطال جاذبية الولع بالعظمة فيك، بالمحافظة على تقييمات واقعية لنفسك وحدودك، وعليك أن تربط مشاعر العظمة بعملك، وإنجازاتك، ومساهماتك في المجتمع.

---

(1) تترجم بعض المراجع مصطلح (Grandiosit) بأنه (جنون العظمة)، لكن مراجع أخرى تذكر أن (جنون العظمة) إنما يعود لمصطلح (Megalomania)، وهو بعيد عن المعنى المراد في هذا الكتاب، فآثرنا استخدام مصطلح (الولع بالعظمة)؛ لبيانه المعنى المراد وبعده عن الالتباس. [المترجم]

تضليل النجاح

في صيف سنة 1984، لم يعد (مايكل أيزنر Michael Eisner) (المولود سنة 1942) وهو رئيس [شركة الأفلام السينمائية والبرامج التلفزيونية] (باراماونت بيكتشرز)، لم يعد يطيق تجاهل التململ الذي ابتلي به منذ أشهر؛ فقد كان في غاية الحماس للانتقال إلى منصة كبيرة يضاهي فيها مؤسسي أفلام هوليوود، وكان التململ يمثل قصة حياته، فقد بدأ حياته المهنية في شركة (إيه بي سي ABC)، ولم يهنأ مطلقًا بالاستقرار في أي قسم فيها، وبعد تسع سنوات من الترقيات في عمله وصل إلى منصب رئيس (برامج أوقات الذروة)، لكن برامج التلفزيون بدت صغيرة محدودة، تقيده وتضيق عليه، فكان بحاجة إلى منصة كبيرة وعظيمة [ينطلق منها]، وفي سنة 1976 عرض عليه (باري ديلر) - وهو رئيس سابق في (إيه بي سي)، وباتَ رئيس مجلس إدارة (باراماونت بيكتشرز) - عرض عليه وظيفة رئيس استديو الأفلام بشركة باراماونت، فانتهز أيزنر تلك الفرصة.

وكانت شركة باراماونت قد طال بها أمد الركود، لكن أيزنر بعمله مع ديلر حولها إلى أنشط استديوهات هوليوود بسلسلة من الأفلام الناجحة البارزة (حمَّى ليلة السبت Saturday Night Fever)، و(شحم Grease)، و(رقصة سريعة Flashdance)، و(شروط التودُّد Terms of Endearment)، وعلى الرغم من أن ديلر كان له دور لا ريب فيه في هذا التحول إلا أن أيزنر رأى في نفسه وصفة مؤكدةَ النجاح لإنتاج أفلام مربحة.

وكانت هذه الوصفة تعتمد على تخفيض تكاليف الإنتاج؛ وكان هذا هاجسه، وللقيام بذلك كان لا بد أن يبدأ الفيلم بفكرة عظيمة وأصيلة، يسهل تلخيصها، وفيها إثارة، وكان بوسع المديرين التنفيذيين توظيف الأعلى أجرًا من الكتّاب والمخرجين والممثلين لإنتاج أفلامهم؛ لكن إذا كانت الفكرة التي يقوم عليها الفيلم ضعيفة فكل ما ينفق على الفيلم يضيع هدرًا؛ أما الأفلام ذات الأفكار القوية فهي تروج لنفسها في سوق الأفلام، ويمكن للاستديوهات أن تنتج بكثرة هذه الأفلام الرخيصة نسبيًّا، وحتى لو لم تصب الكثير من النجاح فهي تكفل للشركة تدفق إيرادات ثابتة، وكانت هذه الأفكار تتعارض مع أسس عقلية الأفلام الرائجة في أواخر سبعينيات القرن الماضي، لكن ما من أحد يجادل في الأرباح الأكيدة التي جلبها أيزنر لشركة باراماونت، وكان أيزنر من نقش هذه الوصفة، وسرعان ما انتشرت في شركات هوليود، وأصبحت نهجها وعقيدتها.

لكن بعد سنوات كثيرة من مشاطرته التألق مع ديلر في (باراماونت) ومحاولته إرضاء مديري الشركة التنفيذيين، ودحر مديري التسويق والمسؤولين عن الشؤون المالية، ضاق أيزنر ذرعًا بكل ذلك. [وبات يتمنى] لو أنه يستطيع أن يدير استديوهاته الخاصة به، متحررًا من أغلال الآخرين؛ فبالوصفة التي صنعها وبطموحه ثابت العزيمة يمكنه أن ينشئ أعظم إمبراطورية مربحة للترفيه والتسلية في العالم، لقد سئم من اتكال الآخرين على أفكاره ونجاحه، فإذا عمل بمفرده عند القمة فإنه يستطيع أن يسيطر على هذه الصناعة، وينال كل تمجيد وثناء.

ومع تفكُّر أيزنر بهذه الخطوة المصيرية المقبلة في حياته المهنية في صيف سنة 1984 استقر عزمه على أفضل هدف يحقق له طموحاته؛ إنها شركة (والت ديزني)، وبدا اختياره ذاك لأول وهلة خيارًا محيِّرًا؛ فبعد وفاة (والت ديزني) [مؤسس الشركة] في سنة 1966، بدا أن الزمن توقف بالشركة، وباتت تزداد غرابة [في أعمالها] سنة بعد أخرى، فكانت أشبه بنادٍ مملٍّ للرجال؛ فكثير من مديريها التنفيذيين يتوقفون عن العمل بعد وجبة الغداء، ويمضون أوقاتهم بعد الظهر في لعب الورق، أو يسترخون في غرفة البخار في الشركة، ويكاد أحد منهم لا يطرد من عمله، وكانت استديوهات الشركة تنتج فيلم رسوم متحركة واحدًا في كل أربع سنوات، وفي سنة 1983 أنتجت ثلاثة أفلام غثَّة ليست من الرسوم المتحركة، ولم تحظ الشركة بفيلم ناجح واحد منذ إنتاجها فيلم (حشرة الحب The Love Bug) سنة 1968؛ فكانت شركة ديزني في مدينة (بيربانك) [قرب مدينة لوس أنجلوس في جنوبي كاليفورنيا] أشبه بقرية أشباح، وقد وصفها الممثل (توم هانكس) الذي عمل هناك سنة 1983، وصفها بأنها (محطة حافلات من زمن الخمسينيات).

لكن نظرًا إلى الخراب الذي وصلت إليه شركة ديزني فقد كانت المكان الأمثل لأيزنر ليفعل فيها فعله، فلم يكن أمام الشركة واستديوهاتها إلا التقدم والصعود، فكان أعضاء مجلس إدارتها مستميتين لعطف مسارها إلى الأفضل، لتجنُّب استيلاء الخصوم عليها، وكان بوسع أيزنر أن يملي شروطه في تولي مركز القيادة فيها؛ فعرض نفسه على (روي ديزني) (وهو ابن أخي والت ديزني، وصاحب أكبر حصة في الشركة) بصفته المخلِّص للشركة، وبسط له خطة مفصلة ومتحمسة لعطفٍ مثير لمسار الشركة نحو الأفضل (أعظم مما حصل في شركة باراماونت)، فاستسلم له (روي ديزني)، ووافق

مجلس الإدارة على هذا الاختيار بمباركة من (روي)، وجرى تعيين أيزنر رئيسًا لمجلس الإدارة ومديرًا تنفيذيًّا لشركة والت ديزني في أيلول/ سبتمبر سنة 1984. كذلك جرى تعيين (فرانك ويلز) –وهو الرئيس السابق لشركة (ورنر)– رئيسًا [مديرًا عامًّا] للشركة وكبير مسؤولي العمليات فيها، وكان على (ويلز) الاهتمام بالجوانب التجارية، وعلى كل حال فإن أيزنر هو صاحب المنصب الأعلى؛ وعلى ويلز أن يساعده ويقدم له خدماته.

ولم يضيع أيزنر أي وقت؛ فبادر إلى إعادة هيكلة شاملة للشركة، أدت إلى صرف أكثر من ألف موظف منها، وأخذ يسند المناصب التنفيذية إلى أشخاص [أتى بهم] من شركة باراماونت، وكان أبرزهم جيفري كاتزنبيرغ (المولود سنة 1950)، الذي كان ذراعه اليمنى في شركة باراماونت، وعيَّنه الآن بمنصب رئيس مجلس إدارة استديوهات والت ديزني، ولعل كاتزنبيرغ كان رجلًا وقحًا، وجلفًا محضًا، لكن لم يكن يضاهيه أحد في هوليود في كفاءته وتفانيه في العمل، لقد كان ببساطة ينجز ما يكلف به من عمل.

وفي غضون أشهر بدأت شركة ديزني تنتج سلسلة من الأفلام الناجحة المميزة؛ وعِمادُها وصفة أيزنر؛ فكان أن اجتنت الشركة الأرباح من خمسة عشر فيلمًا (منها فيلم (داخل بيفرلي هيلز وخارجها Down and Out in Beverly Hills)، و(من ورَّط للأرنب روجر Who Framed Roger Rabbit)؛ من بين سبعة عشر فيلمًا أنتجتها الشركة في أول عهده؛ فكان ذلك جولة من النجاحات التي ربما لم يسمع بها من قبل في استديوهات هوليود.

وفي أحد الأيام، وبينما كان أيزنر يستكشف مع ويلز أرض الشركة في مدينة بيربانك دخلا مكتبة ديزني، واكتشفا مئات من أفلام الرسوم المتحركة التي صنعتها الشركة في عصرها الذهبي ولم تعرضها من قبل أبدًا؛ فجميع أفلام الرسوم المتحركة الناجحة العظيمة القديمة التي صنعتها الشركة كانت محفوظة على رفوف طويلة في تلك المكتبة، واتقدت عينا أيزنر إذ رأى هذا الكنز؛ فبإمكانه إعادة إنتاج هذه الأفلام وبيعها في أشرطة فيديو (وكانت سوق أشرطة الفيديو المنزلية في أَوجِها)، وستجتني الشركة بذلك أرباحًا ضخمة؛ فبالاعتماد على هذه الأفلام يمكن للشركة أن تقيم متاجر تسوِّق لشخصيات ديزني المختلفة، فقد كانت شركة ديزني منجم ذهب افتراضيًّا ينتظر من يستغله، وأيزنر هو أفضل من يقوم بذلك.

وسرعان ما جرى افتتاح متاجر ديزني وبيعت فيها أشرطة الفيديو بسرعة خيالية، واستمرت الأفلام الناجحة بضخ الأرباح إلى الشركة، وحلَّقت قيمة أسهم الشركة في الأعالي، وحلت ديزني محل باراماونت في موقع أنشط استديوهات الأفلام في هوليود؛ ونظرًا لرغبة أيزنر في الحصول على المزيد من الحضور الجماهيري قرر إعادة الحياة إلى (عالَم ديزني الرائع)، وهو برنامج تلفزيوني مدته ساعة، كان يعرض في سنوات الخمسينيات والستينيات، وكان يقدمه والت ديزني نفسه، والآن سيصبح أيزنر مقدم البرنامج، ولم تكن مواجهة الكاميرات من طبيعة أيزنر، لكنه شعر بأن الجماهير ستحبه شيئًا فشيئًا، فبإمكانه تسلية الأطفال، كما كان (والت) يفعل، والحق أن أيزنر أخذ يشعر بأنه مرتبط بطريقة غامضة بـ (والت)، وكأنه كان أكثر من مجرد صاحب المنصب الأعلى في الشركة، فكان أشبه بابن حقيقي لـ (والت ديزني) وخليفة له.

لكن على الرغم من نجاح أيزنر فقد عاد إليه استياؤه القديم، فكان بحاجة إلى مشروع جديد، وتحدٍّ كبير؛ وما لبث أن عثر عليه، فقد أعدت شركة والت ديزني خططًا لإقامة مدن جديدة للملاهي في أوروبا؛ وكانت أصابت نجاحًا عظيمًا في آخر مدينة افتتحتها، وهي مدينة ملاهي (طوكيو ديزني لاند) في سنة 1983. وانتهى المكلفون بمدن الملاهي في الشركة إلى اختيار موقعين محتملين لمدينة جديدة لملاهي ديزني، وكان أحدهما قرب برشلونة في إسبانيا، والآخر قرب باريس في فرنسا، وعلى الرغم من أن موقع برشلونة كان الأكثر جدوى من الناحية الاقتصادية؛ فالأحوال الجوية هناك أفضل بكثير منها في موقع باريس، إلا أن أيزنر اختار الموقع الفرنسي، فكان يريد منها أن تكون أكثر من مجرد مدينة للملاهي، وكان يريدها أن تكون صرحًا حضاريًّا، فوظَّف لإنشائها أفضل المعماريين في العالم؛ فعلى خلاف القلاع الزجاجية المعتادة في مدن الملاهي الأخرى لديزني كانت قلاع (يورو ديزني) [ديزني الأوروبية] – وهذا بات اسمها – مبنية من حجارة وردية اللون، تميزها نوافذ من الزجاج الملون المصنوع يدويًّا، وفيها مناظر من القصص الخيالية المختلفة لديزني، فستكون مكانًا يتشوق لزيارته حتى نخبة الفرنسيين المتعجرفين، وأحبَّ أيزنر تلك العمارة التي أصبح بفضلها (ميديتشي)[1] العصر الحديث.

(1) ميديتشي: اسم عائلة إيطالية حققت ازدهارًا كبيرًا في فلورنسا بين القرنين الخامس عشر والثامن عشر. [المترجم]

لكن تكاليف (يورو ديزني) أخذت تتعاظم بمرور السنين، ومع ترك أيزنر هواجسه المعتادة عند حدِّها الأدنى، كان يشعر بأنه إذا أحسن عمارتها فإن جموع الجماهير ستقصدها، وسينتهي الأمر بأن تفي المدينة بتكاليفها، لكنها عندما افتتحت المدينة في آخر الأمر على ما هو مخطط لها في سنة 1992 سرعان ما تبين أن أيزنر لم يكن يفهم أذواق الفرنسيين وعاداتهم في أيام إجازاتهم؛ فقد كان الفرنسيون ينفرون بشدة من الوقوف في طوابير بانتظار ركوب الألعاب، وبخاصة في الأحوال الجوية المضطربة، ولم تكن المدينة تقدم لزائريها أي شيء من البيرة أو الخمور؛ على غرار مدن ملاهي ديزني الأخرى؛ وبدا ذلك انتهاكًا لعادات الفرنسيين، وكانت الغرف الفندقية [في المدينة] باهظة الأجرة بالنسبة لأسرة تريد الإقامة فيها أكثر من ليلة، وعلى الرغم من الاهتمام الكبير بالتفاصيل الصغيرة فقد بدت قلاع الأحجار الوردية أشبه بنسخ رخيصة من القلاع الأصلية.

وكان عدد مرتادي مدينة الملاهي على النصف مما توقعه أيزنر، وتضخمت الديون التي تحملتها ديزني لبناء مدينة الملاهي، ولم يكن ما تجتنيه من الزائرين يفي حتى بفوائد الديون، وكاد الأمر يتحول إلى كارثة، وكانت تلك أول كارثة في حياة أيزنر المهنية المتألقة؛ وعندما رضخ لشروط هذا الواقع قرر الإلقاء باللائمة على فرانك ويلز؛ فقد كان من عمل ويلز الإشراف على حسن سير الأمور المالية في المشروع، وقد أخفق في ذلك، ومع أن أيزنر في السابق لم يكن يذكر علاقة العمل التي تربطه بويلز إلا بكل خير، إلا أنه بات الآن كثير الشكوى من نائبه، وعزم على طرده من العمل.

وشعر أيزنر وسط هذه الكارثة المتعاظمة بخطر جديد يلوح في الأفق؛ إنه جيفري كاتزنبيرغ؛ فقد أشاد أيزنر ذات مرة بكاتزنبيرغ قائلًا بأنه اكتشافه الذهبي؛ فهو شديد الإخلاص والاجتهاد في العمل، وكان كاتزنبيرغ مكلفًا بالإشراف على سلسلة من الأفلام الناجحة الأولى في استديوهات ديزني، ومنها أكثرُها نجاحًا: (الجميلة والوحش Beauty and the Beast)، وهو الفيلم الذي استهل عودة النشاط إلى قسم الرسوم المتحركة في ديزني. لكن كان هناك شيء [غير واضح] في كاتزنبيرغ جعل أيزنر يزداد انفعالًا على انفعال، ولعل ذلك يعود إلى المذكرة التي كتبها كاتزنبيرغ سنة 1990 التي ذكر فيها بأنه قام بتحليل سلسلة تخبط ديزني مؤخرًا في أفلامها من غير الرسوم المتحركة، وكتب

يقول: «منذ سنة 1984، ابتعدنا ببطء عن رؤيتنا الأولى في كيفية إدارة أعمالنا»، وانتقد كاتزنبيرغ قرار استديوهات ديزني بالمضي في إنتاج أفلام بالغة التكلفة من قبيل فيلم: (دِكْ تريسي Dick Tracy)، في محاولة منها لصناعة (أفلام المناسبات)، لقد سقطت ديزني في (عقلية الأفلام الرائجة)، وفقدت روحها في مسيرتها هذه.

وأزعجت المذكرة أيزنر، فقد كان فيلم (دِك تريسي) مشروع أيزنر المدلَّل، فهل كان كاتزنبيرغ ينتقد رئيسه على نحو غير مباشر؟! وعندما فكر أيزنر بالأمر بدا له أن تلك المذكرة هي محاكاة واضحة لمذكرته الفاضحة التي كتبها في شركة باراماونت، والتي دعا فيها إلى تخفيض التكاليف، وإنتاج الأفلام ذات الأفكار الرائجة. واليوم ها هو كاتزنبيرغ يرى في نفسه أيزنر الجديد، ولعله يحتال ليحصل على المنصب الذي يشغله أيزنر، فيقوض سلطة أيزنر بمكر وخفة، وبدأت هذه الأفكار تنخر في نفس أيزنر، فلماذا أصبح كاتزنبيرغ يستثنيه من حضور اجتماعات حبكة الأفلام؟!

وسرعان ما أصبح قسم الرسوم المتحركة أكبر مصدر للأرباح في استديوهات الأفلام؛ بإنتاجه أفلام ناجحة جديدة؛ من قبيل فيلم (علاء الدين)، وفيلم (الأسد الملك) الذي كان صنيعة كاتزنبيرغ؛ فهو من جاء بفكرة الحبكة وعمل على تطويرها من البداية إلى النهاية، وأخذت مقالات المجلات تبرز كاتزنبيرغ وكأنه العبقري المبدع الذي يقف وراء تجديد نوعية أفلام ديزني، ونسيت المقالات أمر (روي ديزني) نائب رئيس مجلس إدارة قسم الرسوم المتحركة، ونسيت أمر أيزنر نفسه الذي كان مسؤولًا عن كل شيء، وبدا الأمر في نظر أيزنر أن كاتزنبيرغ يتلاعب بوسائل الإعلام ليبني لنفسه مجدًا. وقد أخبر أحد مديري الشركة أيزنر بأن كاتزنبيرغ يتحدث هنا وهناك بالقول: «أنا والت ديزني العصر»، وما لبث أن تحول الشك إلى ضغينة، ولم يعد أيزنر يتحمل أن يكون كاتزنبيرغ بقربه.

وبعد ذلك، وفي سنة 1994 قُتِل فرانك ويلز في حادثة تحطم طائرة مروحية عندما كان في رحلة للتزلج على الجليد؛ وسعيًا من أيزنر لطمأنة أصحاب الأسهم في الشركة وسوق المال أسرع إلى الإعلان بأنه سيشغل منصب ويلز رئيسًا [مديرًا عامًّا] للشركة، لكن كاتزنبيرغ باغته باتصالات هاتفية ومذكرات، يذكِّر فيها أيزنر بأنه كان وعده بمنصب الرئيس إذا غادر ويلز الشركة، [فرأى فيه أيزنر] أنه بلا شعور، يطلب ذلك

ولم يمض إلا وقت قصير على الفاجعة [التي ذهبت بويلز]، وأحجم أيزنر عن الرد على مكالمات كاتزنبيرغ الهاتفية.

وفي نهاية المطاف وفي شهر آب/ أغسطس سنة 1994 قام أيزنر بطرد كاتزنبيرغ، فصدم تقريبًا كل من كان يعمل في صناعة الأفلام في هوليود، لقد طرد أعظم مدير ناجح للاستديوهات في هوليود، ففيلم (الأسد الملك) أصبح واحدًا من أكثر الأفلام الرابحة في تاريخ هوليود، وكان كاتزنبيرغ هو من يقف وراء استحواذ شركة ديزني على شركة ميراماكس الذي كان صفقة عظيمة موفقة كان من ثمارها نجاح فيلم (خيال رخيص Pulp Fiction)، وبدا أمر الطرد ضربًا من الجنون، إلا أن أيزنر لم يبال بكل ذلك. وأخيرًا، وبعد أن تحرر من ظل كاتزنبيرغ بات بوسعه الاسترخاء والتقدم بديزني إلى مستويات جديدة بنفسه، ودون ملهيات أخرى.

وليثبت بأنه لم يفقد لمسته [الذهبية] سرعان ما أبهر عالم التسلية والترفيه بتدبيره شراء ديزني شركة (إيه بي سي ABC)، وقد جعلته الجرأة العظيمة التي اكتنفت هذه الصفقة محل اهتمام الجميع مرة أخرى؛ فهو الآن يبني إمبراطورية التسلية والترفيه بحدود تتجاوز محاولات الآخرين أو تصوراتهم، إلا أن هذه الخطوة أحدثت له مشكلة؛ فالشركة في النهاية تضاعف حجمها، وباتت معقدة جدًّا، وأكبر من أن يتحمل إدارتها شخص واحد، وقبل سنة واحدة فقط أجرى أيزنر عملية جراحية للقلب المفتوح، ولم يكن بوسعه تحمل ضغوط إضافية.

فكان بحاجة إلى (فرانك ويلز) جديد، وما لبث أن اتجه بفكره إلى صديقه القديم (مايكل أوفيتز)، وهو مدير شركة (الفنانون المبدعون Creative Artists) وأحد مؤسسيها، وكان أوفيتز أعظم صانعي الصفقات في تاريخ هوليود، ولعله كان الأوسع نفوذًا في صناعة السينما، وباجتماعهما معًا يمكنهما التحكم بهذه الصناعة؛ إلا أن كثيرين حذروا أيزنر من توظيف أوفيتز؛ فأوفيتز ليس على شاكلة ويلز؛ فلم يكن خبيرًا بالشؤون المالية، ولا ضليعًا في تفاصيلها، وذلك ما يعترف به أوفيتز نفسه، لكن أيزنر تجاهل هذه النصيحة، [فهو يرى أن] الناس تقليديون جدًّا في طريقة تفكيرهم، وقرر أن يغري أوفيتز ليترك شركته بصفقة مجزية جدًّا ويعرض عليه منصب رئيس شركة ديزني [مديرها العام]، وأكد لأوفيتز في مناقشات متعددة معه بأنه على الرغم من أنه سيكون

صاحب المركز الثاني في الشركة إلا أنهما في نهاية الأمر سيديران شركة ديزني بإدارة مشتركة بينهما.

وفي مكالمة هاتفية وافق أوفيتز على جميع شروط العقد في النهاية، لكن في اللحظة التي أغلق فيها أيزنر سماعة الهاتف أدرك أنه ارتكب أكبر خطأ في تاريخه؛ فما الذي كان يدور بخلده؟ لعلهما صديقان حميمان، لكن كيف يمكن لاثنين قطبين في صناعتهما أن يستطيعا العمل معًا؟ زد على ذلك أن أوفيتز متعطش للسلطة، وهذا الأمر سيكرر لأيزنر مشكلته مع كاتزنبيرغ بصورة مضاعفة، لكن فات الأوان، فقد حصل على موافقة مجلس الإدارة على توظيف أوفيتز؛ فكانت سمعته وعملية اتخاذ القرار تحت إدارته في خطر [لو أنه تراجع الآن]، فكان عليه المضي في الأمر.

وسرعان ما قرر خطة تقضي بتضييق صلاحيات أوفيتز وإحكام قبضته عليه، وجعلِه يسعى وسعه لإثبات نفسه في منصبه الجديد، وبذلك يكسب أوفيتز ثقة أيزنر، ويحصل على المزيد من السلطة، ومنذ اليوم الأول عمد أيزنر إلى إعطاء إشارة إلى أوفيتز بأن أيزنر هو صاحب الأمر في الشركة، وبدلًا من وضعه في غرفة مكتب ويلز القديمة في الطابق السادس في مقر الشركة، بجوار غرفة مكتب أيزنر، وضعه في مكتب متواضع للغاية في الطابق الخامس، وكان أوفيتز يحب إنفاق النقود على من حوله؛ فيبث الهدايا الثمينة، ويقيم الحفلات المترفة؛ ليأخذ بألباب الناس، وكان أيزنر يراقب كل قرش ينفقه أوفيتز في هذه الأمور، ويراقب تحركاته جميعها؛ [فكان يريد أن يعلم] هل كان أوفيتز يتصل بمديرين آخرين من وراء ظهره؟ إنه لن يسمح بتنشئة كاتزنبيرغ جديد في أحضانه.

وما لبث أن تشكلت قوة محركة جديدة؛ فأوفيتز يطرح عليه صفقة جديدة محتملة، وأيزنر لا يثنيه عن استكشافها، لكن عندما يحين أوان الموافقة على الصفقة يرفضها أيزنر بصورة قاطعة، وشيئًا فشيئًا انتشرت شائعات في هوليود بأن أوفيتز فقد لمسته المميزة، ولم يعد بوسعه إتمام أي صفقة، وأخذ الهلع يتسلل إلى نفس أوفيتز، فأراد باستماتة أن يثبت أنه يستحق المنصب الذي ناله، وعرض على أيزنر الانتقال إلى نيويورك للمساعدة في إدارة (إيه بي سي)، لكن أيزنر رفض، وطلب من مساعديه [أي مساعدي أوفيتز] أن يبقوا على مسافة منه، [وأخبرهم بقوله] إنه ليس رجلًا يمكن الوثوق

به؛ فهو ابن تاجر يبيع الخمور في وادي (سان فرناندو)؛ وهو كأبيه، ليس إلا تاجرًا ذلق اللسان، وهو مغرم بلفت انتباه وسائل الإعلام، وأصبح أوفيتز داخل الشركة معزولًا تمامًا.

وبمرور الأشهر في هذه الملحمة بات بمقدور أوفيتز أن يرى ما كان يحدث من حوله، واشتكى بمرارة لأيزنر من ذلك؛ فقد ترك شركته كُرمى لديزني؛ وخاطَر بسمعته في سبيل ما يستطيع فعله في منصب رئيس ديزني، بينما أيزنر يدمر عليه سمعته، فلم يعد أحد يحترمه بين أهل صناعة السينما، وكانت معاملة أيزنر له تلذذًا بإنزال صنوف العذاب فيه؛ أما في عقل أيزنر فقد أخفق أوفيتز في الامتحان الذي ابتلاه به؛ ولم يثبت أنه صبور يتحمل الشدائد؛ فلم يكن على غرار ويلز. وفي شهر كانون الأول/ ديسمبر من سنة 1996، وبعد أربعة عشر شهرًا فقط من تولي أوفيتز منصبه طُرد من عمله، آخذًا معه مستحقاته الضخمة لنهاية خدمته، لقد كان ذلك سقوطًا مدويًا وسريعًا من ذروة المجد.

وفي النهاية، وبعد أن تحرر أيزنر من غلطته الكبرى، بدأ يعزز سلطته في الشركة، ولم تكن (إيه بي سي) ناجحة آنذاك؛ فكان عليه أن يتدخل ويتولى شيئًا من زمام الأمور فيها؛ وبدأ يحضر اجتماعات برامج (إيه بي سي)؛ وتحدث عن أيامه الذهبية في (إيه بي سي)، والبرامج العظيمة التي صنعها فيها آنذاك، من قبيل [المسلسَلين الكوميديين] (لافيرن وشيرلي) و(الأيام السعيدة)، وكانت (إيه بي سي) بحاجة إلى العودة إلى تلك الأفكار القديمة، لتصنع برامج رائجة موجهة إلى العائلات.

ومع دخول عصر الشابكة (الإنترنت)، كان على أيزنر أن يشارك فيه بقوة، ورفض شراء شركة (ياهو Yahoo) عملًا بنصيحة المديرين في شركته، وبدلًا من ذلك دشنت ديزني موقعها الخاص بها على الشابكة (الإنترنت)، ودعته باسم: (غو Go)، فقد تعلم أيزنر الدرس على مر السنين؛ فالأفضل دائمًا أن يصمم برنامجه الخاص بنفسه ويديره بنفسه، وهيمنت ديزني على الشابكة (الإنترنت). لقد أثبت أيزنر أنه عبقري في الانعطافات مرتين من قبل، وهو اليوم في ديزني في ركود، وها هو يفعلها للمرة الثالثة.

لكن ما لبث أن ضربت موجة من الكوارث شركة ديزني، كارثة تتبع أخرى، فبعد أن طُرِد كاتزنبيرغ قام برفع دعوى قضائية على شركة ديزني للمطالبة بمكافأة لقاء ما قدمه

من أعمال جليلة يستحقها وفقًا للعقد الذي كان أبرمه مع الشركة، وكان أوفيتز قد حاول إنهاء القضية بالتراضي عندما كان رئيسًا للشركة قبل أن تجد طريقها إلى المحاكم، وجعل كاتزنبيرغ يوافق على أخذ مبلغ 90 مليون دولار، لكن أيزنر رفض الصفقة في اللحظة الأخيرة، مؤكدًا بأنه لا يدين لكاتزنبيرغ بأي شيء، وفي سنة 2001 قضى القاضي لمصلحة كاتزنبيرغ، وكان على الشركة أن تقبل بدفع مبلغ ضخم قدره 280 مليون دولار. وكانت ديزني أنفقت موارد ضخمة في إنشاء موقعها على الشابكة (الإنترنت)، لكنه سقط سقوطًا ذريعًا، فكان عليها إغلاقه، وكانت تكاليف مدينة ملاهي (يورو ديزني) لا تزال ترهق الشركة. وكانت هناك شراكة بين شركة ديزني وشركة (بيكسار)، وقد أنتجتا مجموعة من الأفلام الناجحة منها: (قصة لعبة)، لكن المدير التنفيذي لبيكسار -وهو ستيف جوبز- أوضح الآن بأنه لن يعمل مع ديزني مرة أخرى لاستيائه العميق من سعي أيزنر وراء التفاصيل الصغيرة، كذلك كانت (إيه بي سي) دون مستويات النجاح، ومعظم الأفلام التي أنتجتها ديزني لم تكن مجرد إخفاقات؛ بل كانت إخفاقات باهظة الثمن، وأكثرها خسارة فيلم: (بيرل هاربر) الذي بدأ عرضه في أيار/مايو سنة 2001.

وبدا فجأة أن (روي ديزني) خسر ثقته بأيزنر، فأسعار أسهم الشركة كانت في تدهور، وأخبر أيزنر بأن الأفضل له أن يستقيل. [وقال أيزنر في نفسه] يا له من نكران للجميل، ويا لها من عنجهية! فأيزنر هو الرجل الذي أعاد بمفرده الشركةَ إلى الحياة بعد الموت، لقد أنقذ أيزنر (روي) من كارثة، وجعل منه صاحب ثروة، وكان يُنظَر إلى (روي) بأنه ابن أخي (والت) الغبي، والآن -وفي أحلك ساعة في حياة أيزنر- يُقدِم (روي) على خيانته؟! لم يسبق أبدًا لأيزنر أن شعر بمثل هذا الحنَق والغضب، لكنه سرعان ما رد الضربة لروي، فأجبر روي على الاستقالة من مجلس الإدارة، ولم يكن ذلك إلا دافعًا ليجترئ (روي) عليه، فقام (روي) بتنظيم تمرد لأصحاب الأسهم في الشركة، عُرِف باسم: (أنقذوا ديزني)، وفي شهر آذار/مارس 2004 قام أصحاب الأسهم بالاقتراع على تقريعٍ لاذع لقيادة أيزنر للشركة.

وسرعان ما قرر مجلس الإدارة تجريد أيزنر من منصبه؛ رئيسًا لمجلس الإدارة. لقد كانت الإمبراطورية التي بناها تتداعى، وفي شهر أيلول/ سبتمبر 2005 ومع فقدانه حليفًا كان يعتمد عليه، وشعوره بالوحدة والخيانة، قدم أيزنر استقالته من شركة ديزني

بصورة رسمية، فكيف تداعت الأمور بهذه السرعة؟ وقال لأصدقائه بأنهم سيفتقدونه، وبأنه يعني أن كل من في هوليود سيفتقده؛ فلن يكون هناك نظير له.

التفسير: بإمكاننا القول أنه في مرحلة معينة من حياة مايكل أيزنر المهنية كان مستسلمًا لصورة من صور الوهم تتعلق بالسلطة، وكان تفكيره بعيدًا كل البعد عن الواقع، فأفضى به الأمر إلى اتخاذ قرارات في إدارته أدت إلى عواقب كارثية. ولْنتتبع تقدم هذه الصورة من الوهم؛ في نشوئها ثم استيلائها على عقله.

ففي بداية حياته المهنية في (إيه بي سي)، كان الشاب أيزنر يفهم الواقع فهمًا محكمًا، فكان عمليًّا إلى أبعد الحدود، فوعى ذروة قدراته واستغلها بطبيعته الطموحة والتنافسية، وبقوة أخلاقيات العمل في نفسه، وإحساسه الثاقب بأذواق التسلية والترفيه عند معظم الأمريكيين، فكان يتمتع بذهن وقَّاد، وقدرة على تشجيع الآخرين على التفكير بطريقة إبداعية، وما أسرع أن ارتقى في سلم المجد، باعتماده على هذه القدرات، لقد كان لديه قدْرٌ عظيم من الثقة بمواهبه، وثبتت سلسلة الترقيات التي نالها في (إيه بي سي) رأيه في نفسه، وكان يظهر شيئًا من الغرور، لأنه تعلم الكثير في عمله، ولأن مهاراته تحسنت للغاية وهو يعدُّ البرامج التلفزيونية، لقد اتخذ لنفسه الطريق السريع نحو القمة، فوصل إليها وهو في سن الرابعة والثلاثين؛ عندما جرى تعيينه رئيسًا لبرامج أوقات الذروة في شبكة (إيه بي سي) التلفزيونية.

وبما أنه امرؤٌ عظيم الطموح، فقد أسرع إليه الشعور بأن عالَم التلفزيون عالم يحد من طموحاته، فكانت هناك حدود لأصناف التسلية التي يمكنه صناعة برامج لها، أما عالم الأفلام فكان عالمًا أكثر انفتاحًا، وضخامةً، وإبهارًا. وهكذا كان من الطبيعي له أن يقبل بمنصب في شركة باراماونت، لكن حدث أمرٌ في باراماونت قدح في ذهنه عملية دقيقة من عدم الاتزان، فبما أن المنصة التي يعمل عليها باتت أكبر من ذي قبل، وكان هو رئيس استديوهات الشركة، فقد بدأ يحظى باهتمام وسائل الإعلام وجمهور العامة، فكانت صوره توضع على أغلفة المجلات؛ تصفه بأنه أنشط مدير تنفيذي للأفلام في هوليود، وكان ذلك يختلف بصورة نوعية عن الاهتمام والرضا اللذين نالهما في ترقياته في (إيه بي سي)، فقد بات لديه الآن ملايين المعجبين من الناس، [وكان يرى أنه]

لا يمكن لآراء كل هؤلاء أن تكون على خطأ، ففي نظر هؤلاء هو إنسان عبقري، بطل من نوع جديد يغيِّر معالم منظومة الاستديوهات السينمائية.

وكانت هذه المشاعر مشاعر مسمومة، فلا شك أنها رفعت من تقديره لمهاراته، إلا أنها جلبت عليه أخطارًا عظيمة؛ فالنجاح الذي حققه أيزنر في باراماونت لم يكن ثمرة أفعاله وحدها؛ فعندما وصل إلى منصبه الجديد كانت هناك جملة من الأفلام في طور الإنتاج، وكان منها فيلم (حمَّى ليلة السبت) الذي أضحى شرارة الانعطاف في مسيرة الشركة، وكان باري ديلر الرفيق المثالي لأيزنر، وكان يجادل أيزنر بلا هوادة في أفكاره، ليجبره على صقلها، لكن نتيجة انتفاخ أيزنر بما يحظى به من اهتمام فقد راوده تصوُّرٌ بأنه يستحق الأوسمة التي ينالها بسبب جهوده وحسب، فأسقط بصورة طبيعية من نجاحه عناصر الوقت المناسب [الذي جاء فيه إلى الشركة]، ومساهمات الآخرين في هذا النجاح، وبات عقله الآن يبتعد برقة عن الواقع، وبدلًا من أن يصب عظيم اهتمامه على الجمهور وتسليته، بدأ يصب اهتمامه على نفسه أكثر فأكثر، مؤمنًا بأسطورة عظمته التي يذيعها الآخرون، ومتصورًا بأنه صاحب اللمسة الذهبية.

وتكرر معه هذا النمط [في التفكير] في شركة ديزني، وازداد قوة على قوة، فاستمتع بوهج نجاحه المذهل فيها، ونسي بسرعة الحظ الكبير الذي حظي به؛ إذ ورث مكتبة ديزني في وقت ازدهرت فيه أشرطة الفيديو المنزلية وأفلام تسلية العائلة، وأسقط من حسابه الدور الحاسم لويلز في تعديل تصرفاته. ونظرًا لإحساسه بنمو عظمته فقد واجهته معضلة؛ فقد بات مدمنًا على الاهتمام الذي يأتيه من صُنعه شيئًا مبهرًا، أو قيامه بشيء عظيم، فلم يكن يستطيع أن يرضي نفسه بنجاحات بسيطة أو زيادات في الأرباح؛ بل كان عليه أن يغذي أسطورته ليبقيها حية، وجاءت مدينة ملاهي (يورو ديزني) لتحقق له ما يروم، فأراد أن يُظهر للعالم بأنه ليس مدير شركات ناجحًا وحسب؛ بل هو صاحب نهضة.

وفي عملية بناء مدينة ملاهي (يورو ديزني) رفض الاستماع إلى نصح الخبراء الذين أشاروا عليه باختيار موقع برشلونة مكانًا لمدينة الملاهي، ودعوه إلى بناء مدينة متواضعة للملاهي لتخفيض تكاليفها، زد على ذلك أنه لم يُلقِ بالًا إلى ثقافة الفرنسيين، وقام بتوجيه كل شيء من مقره في مدينة (بيربانك)، وأدار العملية وهو يعتقد بأن مهاراته

على رأس استديوهات الأفلام يمكن أن تنتقل إلى مدن الملاهي والعمارة؛ ولا مِراء في أنه كان يبالغ في تقدير قدراته الإبداعية، وباتت قراراته في الإدارة تكشف عن انفصال كبير وواضح عن الواقع لتثبت أنها واهمة، فإذا تمكن هذا الاختلال في اتزان العقل من المرء، فإنه سيزداد سوءًا؛ لأن العودة إلى الاتزان تقتضي الاعتراف بأن رأيه السابق في نفسه كان مخطئًا، ويكاد الجزء الحيواني في النفس لا يقِرُّ بهذا مطلقًا. وبدلًا من ذلك يميل إلى لوم الآخرين على كل إخفاق يواجهه، وعلى كل نكسة تعترضه.

وتحت تأثير الوهم الذي بات يسيطر عليه أقدم على أعظم خطأ في حياته عندما طرد جيفري كاتزنبيرغ؛ فقد كانت منظومة ديزني تعتمد على تدفق ثابت للأفلام الناجحة للرسوم المتحركة الجديدة، تغذي بها متاجرها ومدن الملاهي التابعة لها؛ بشخصيات جديدة، وسلع جديدة، وألعاب ركوب جديدة، وطرقات جديدة للدعاية لها. ومن الواضح أن كاتزنبيرغ كان قد طور قدرات خاصة لصنع هذه الأفلام، ومثال ذلك فيلم (الأسد الملك) الذي أصاب نجاحًا لم يسبق له مثيل، فأدى طرده إلى وضع خط الإنتاج بمجمله في خطر، فمن الذي سيتولى مكانه؟ حتمًا لن يحل محله (روي ديزني) ولا أيزنر نفسه، وعلاوة على ذلك كان على أيزنر أن يدرك أن كاتزنبيرغ سيأخذ معه مهاراته إلى مكان آخر، وهو الأمر الذي قام به عندما اشترك في تأسيس شركة استديوهات جديدة باسم دريم وركس DreamWorks) ، وأنتج فيها أفلام رسوم متحركة ناجحة أخرى، وقد أشعلت الشركة الجديدة أجور العاملين المهرة في الرسوم المتحركة، فزادت تكاليفُ إنتاج فيلم الرسوم المتحركة زيادة كبيرة، وهدد ذلك منظومة أرباح ديزني بأكملها، لكن أيزنر بدلًا من أن يفهم هذا الواقع فهمًا عميقًا، صب أكثر اهتمامه على التنافس في جذب الاهتمام، فصعود كاتزنبيرغ هدد رأيه المتعالي بنفسه، وكان عليه أن يضحي بالأرباح والجوانب العملية لتهدئة الأنا فيه.

وبدأت دوامة السقوط، فالاستحواذ على (إيه بي سي) إيمانًا بأن الأكبر أفضل كشف عن تنامي انفصاله عن الواقع؛ فالتلفزيون نموذج خاسر في الأعمال التجارية في عصر الإعلام الجديد، ولم يكن ذلك قرارًا مبنيًّا على واقع الأعمال التجارية؛ بل كان محاولة للحصول على الدعاية، لقد صنع أيزنر كائنًا ضخمًا للتسلية؛ لكنه كان فقاعة ليس لها هوية واضحة، وكشف توظيفه أوفيتز ثم طرده إياه عن مستوًى أكبر من الوهم؛

فالناس باتوا مجرد أدوات يستخدمها أيزنر، وكان يُنظر إلى أوفيتز بأنه الشخص الأكثر رهبة ونفوذًا في هوليود، فلعل أيزنر كان منقادًا في اللاوعي إلى رغبته في إذلال أوفيتز، فإذا كانت لديه القوة لجعل أوفيتز يتوسل للحصول على الفُتات، فلا بد أن يكون هو [أي أيزنر] أقوى رجل في هوليود.

وسرعان ما أخذت تتوالى جميع المشكلات التي نبعت من طريقة تفكيره الواهم من التكاليف المتصاعدة باستمرار لمدينة ملاهي (يورو ديزني)، إلى مكافأة كاتزنبيرغ [الضخمة]، إلى ندرة الأفلام الناجحة في قسمي الشركة [قسم الرسوم المتحركة، وقسم ما عداها]، إلى النزيف المتواصل في الموارد الناجم عن شبكة (إيه بي سي)، إلى تعويض نهاية الخدمة الذي حصل عليه أوفيتز. ولم يعد بوسع أعضاء مجلس الإدارة تجاهل انحدار أسعار الأسهم، وقد أدى طرد كاتزنبيرغ وأوفيتز إلى جعل أيزنر الرجل المكروه الأول في هوليود، ومع تهاوي حظوظه خرج جميع أعدائه من ستر الخفاء، ليعجِّلوا في تدميره، فكان سقوطه من موقع السلطة سريعًا ومدويًا.

الاستنتاج: إن قصة مايكل أيزنر أقرب إليك مما تظن، وما أسهل أن يكون مصيرك كمصيره، على الرغم من أنه غالبًا سيكون أقل شدة من ذلك، والسبب [في التشابه] بسيط؛ فنحن البشر فينا نقطة ضعف دفينة، إنها فينا جميعًا، تدفعنا إلى عملية تفكير واهم دون أن ندرك أبدًا القوة المحركة في الأمر. وتنبع نقطة الضعف هذه من ميلنا الطبيعي نحو المبالغة في تقدير مهاراتنا، فنحن عادةً لدينا رأي في أنفسنا متعالٍ على الواقع بعض الشيء. فلدينا حاجة عميقة للشعور بأنفسنا متفوقين على الآخرين في أمر ما؛ في الذكاء، أو في الجمال، أو في الجاذبية، أو في محبة الناس لنا، أو في الطهر والتقى، ويمكن لهذا الأمر أن يكون إيجابيًّا؛ فقدرٌ [كافٍ] من الثقة يدفعنا إلى خوض التحديات، والاندفاع إلى ما وراء حدودنا المفترضة، والتعلم من ذلك. لكن ما إن نصل إلى النجاح بأي درجة كانت - مثل زيادة اهتمام نحصل عليه من فرد أو مجموعة، أو ترقيةٍ في العمل، أو تمويلٍ لمشروع لنا فإن تلك الثقة تميل إلى الصعود بسرعة كبيرة، وعند ذلك يكون هناك تفاوت لا ينفك يزداد، بين رأينا في أنفسنا وبين الواقع.

فأي نجاح نحققه في حياتنا يعتمد ولا شك على شيء من حسن الطالع، والتوقيت المناسب، ومساهمات الآخرين، ومعلمينا الذين ساعدونا في حياتنا، ونزوات عامة الناس

في حاجتها إلى كل جديد؛ فيميل أحدنا إلى نسيان كل ذلك، ويتصور أن أي نجاح يحققه إنما ينبع من تفوقه؛ ويبدأ في افتراض أن بإمكانه التعامل مع أي صعوبة أحسن تعامل قبل أن يستعد لها؛ [فهو يرى أنه] على كل حال فقد أثبت الناس عظمته باهتمامهم به، وهو يرغب في الاستمرار في الحصول على هذا الاهتمام، ويتصور بأنه صاحب اللمسة الذهبية، وبأنه قادر بطريقة سحرية على نقل مهاراته إلى مجال آخر، ودون إدراك منه يغدو أكثر تجاوبًا مع الأنا داخله -ومع مخيلاته- منه مع جمهوره والناس الذين يعمل عندهم، فيزداد بعده عن الناس الذين يساعدونه، ويرى فيهم أدوات يستخدمها، فإذا واجهته إخفاقات فإنه يميل إلى لوم الآخرين عليها فلا يمكنه مقاومة جاذبية النجاح التي غالبًا ما تصنع غشاوة على قلبه وعقله.

ومهمتك [في دراسة الطبيعة البشرية] هي الآتية: بعد أن تلاقي أي صنف من صنوف النجاح قم بتحليل عناصر هذا النجاح؛ فانظر في عنصر الحظ الذي لا بد من وجوده، وانظر في دور الآخرين في نجاحك، ومنهم من يوجهك ويرشدك، حتى يجلبوا لك الحظ الطيب، فنظرك في كل ذلك سيبطل ميلك إلى التضخيم من قدراتك، وذكِّر نفسك بأن النجاح يأتيك بالرضا عن النفس والتهاون في عملك، حيث يصبح نيل الاهتمام أكثر أهمية من العمل، وتتكرر أساليبك القديمة في العمل، والواجب فيك إذ وصلت إلى النجاح أن تزيد في تيقظك، فامسح سجل أعمالك السابقة في كل مشروع جديد تبدؤه؛ لتبدأ دائمًا من الصفر، وحاول أن تقلل اهتمامك بهتافات الآخرين لك وهي تعلو من حولك، وانظر إلى حدود ما يمكنك إنجازه، ولا تفارقها، واعمل بما عندك، ولا تصدق أن الأكبر أفضل؛ فالخيار الحكيم غالبًا هو أن تعزز قدراتك وتحشدها، واحذر أن تهين الآخرين بإحساسك المتنامي بالتفوق؛ فأنت بحاجة إلى حلفاء لك، وقم بالتعويض عن شعور النشوة الذي يحدِثه النجاح، بالسير بخطوات ثابتة في عملك، فالقوة التي تبنيها بهذه الطريقة المتمهلة والضرورية، ستكون قوة حقيقية مديدة، وتذكر: أن الله لا يرحم من يحلِّق بالولع بالعظمة، وسيجعلك تدفع الثمن.

بقاؤه وحيدًا لم يكن ليكفيه؛ فهو يريد المزيد دائمًا، ولعله نتيجة رغباته وحدها، رأى في نفسه رجلًا يحق له ما لا يحق لغيره.

فيودور دوستويفسكي، [رواية] الجريمة والعقاب

مفاتيح للطبيعة البشرية

لنفترض أن لديك مشروعًا تروم تحقيقه، أو أن هناك فردًا أو مجموعة تريد حثهم على القيام بشيء ما، فبوسعنا أن نصف الموقف الواقعي الذي يؤدي إلى الوصول إلى تلك الأهداف على النحو الآتي: من النادر أن يكون حصولك على ما تريده سهلًا؛ فالنجاح يعتمد على جهد كبير، وشيء من الحظ، ولتفلح في مشروعك، ربما كان عليك نبذ أساليبك السابقة [في مشروعاتك السابقة]؛ فالظروف دائمة التغير، وأنت بحاجة إلى عقل متفتح [لتنجح]، والناس الذين تسعى إلى إقناعهم لن يستجيبوا لك أبدًا على النحو الذي تتصوره أو تأمله، والحق أن الناس غالبًا ما يفاجئونك ويحبطونك بردود أفعالهم، فلدى كل منهم ما يخصه من احتياجات، وخبرات، وسلوكيات نفسية؛ تختلف عما عندك. وبغية التأثير فيمن تستهدفهم، عليك تركيز اهتمامك عليهم وعلى روحهم، فإذا أخفقت في الوصول إلى ما تبتغيه منهم فعليك أن تتفحص بعناية ما أخطأت فيه، وتجتهد لتتعلم من تجربتك.

وبإمكانك أن ترى في المشروع، أو المهمة التي أنت مقبل عليها كتلة من الرخام، وعليك نحتها لتغدو شيئًا جميلًا عالي القيمة، وهذه الكتلة الرخامية أضخم منك بكثير، ومادتها ليست مطواعة لك، لكن مهمتك ليست مستحيلة، فببذلك ما يكفي من الجهد، والاهتمام، والصمود، بإمكانك أن تنحت تلك الكتلة على نحو ما تريد، شيئًا فشيئًا، إلا أن عليك أن تبدأ وعندك إحساس سليم بتناسب الأجزاء؛ فأهدافك عسيرة التحقيق، والناس صعاب المراس، وأنت مقيد بحدود ما تستطيع فعله، وبهذا الموقف الواقعي يمكنك أن تستجمع ما يلزمك من الصبر، وتنطلق إلى عملك.

لكن تصور أن ذهنك أصابته علة نفسية تؤثر على إدراكك للحجم والتناسب؛ فبدلًا من أن ترى المهمة التي تواجهك كبيرة، وبدلًا من أن ترى المادة فيها غير مطاوعة؛ وبتأثير علتك النفسية، تظن أن كتلة الرخام صغيرة نسبيًّا، ومطواعة ليديك، فعندما تفقد إحساسك بالتناسب، ستعتقد بأنك لن تستغرق وقتًا طويلًا في صوغ الكتلة الرخامية بالصورة التي في ذهنك للمنتج النهائي، فتتصور أن الناس الذين تحاول الوصول إليهم لن يقاوموك بطبيعتهم، بل أنت قادر على التنبؤ باستجابتهم على أحسن وجه، فتراك تعلم كيف سيستجيبون لفكرتك العظيمة؛ سيعشقونها، [وتراك تقول في نفسك إن]

حاجتهم إليك وإلى عملك أكبر من حاجتك إليهم في الواقع، فهم من سيسعى إليك. وبذلك لا يكون تركيزك على ما أنت بحاجة إليه للوصول إلى النجاح؛ بل على ما تشعر بأنك تستحقه؛ فلعلك تتنبأ بالحصول على كثير من الاهتمام بسبب المشروع الذي أنت بصدده؛ وإذا أخفقت فاللوم على الآخرين، فأنت [في نظرك] صاحب مواهب وملَكات، ورأيك هو الرأي الصحيح، ولا يعترض طريقك إلا شِرار الناس والحسَّاد.

ولنا أن ندعو هذه العلة النفسية باسم: (الولع بالعَظَمة)، وآثارها التي تشعر بها هي نقيض النسبة والتناسب الواقعيين الطبيعيين لتصبح نفسك أكبر وأعظم من أي شيء آخر حولها، وتكون تلك العدسة هي التي ترى من خلالها المهمة التي تواجهك، والناس الذين تريد الوصول إليهم. وهذا الأمر ليس مجرد نرجسية عميقة (راجع الفصل الثاني)، ترى فيها نفسك محورًا لكل ما يدور حولك؛ بل هو رؤية نفسك مضخَّمة متعاظمة، فهي متفوقة، وجديرة لا بالاهتمام وحسب، بل بالتوقير والتبجيل أيضًا، إنه شعور بأنك لست مجرد بشر، بل أنت أشبه بإله.

وقد ترى فيمن يراهم الناس قادة أقوياء مغترين بأنفسهم (من فيهم هذه العلة)، لكن افتراضك هذا خاطئ جدًّا، فلا شك في أننا نجد أشخاصًا نافذين كثيرين لديهم مستويات مرتفعة من الولع بالعظمة، مثل مايكل أيزنر، ينشئ فيهم ما يحصلون عليه من اهتمام وأوسمة تعظيمًا كبيرًا لأنفسهم، إلا أن هناك مستويات منخفضة من الولع بالعظمة نراها في كل يوم، وهي شائعة في معظم الناس؛ لأنها سمة راسخة في الطبيعة البشرية، وهي تنبع من الحاجة العميقة للإنسان إلى الشعور بالأهمية، واحترام الآخرين له، وتفوقه عليهم في مجال من المجالات.

فنادرًا ما تدرك ولَعَك أنت بالعظمة؛ لأنه بطبيعته يغير في إدراكك للواقع، فيكون من الصعب عليك تقييم نفسك تقييمًا دقيقًا؛ لذلك فأنت لا تدرك المشكلات التي ربما يسببها لك في هذه اللحظة؛ فالمستوى المنخفض من الولع بالعظمة يجعلك تبالغ في تقدير مهاراتك وقدراتك، وتحط من حجم العقبات التي تواجهك. وبذلك تتحمل عبء مهمات أكبر من قدراتك الفعلية، وستشعر بأن الآخرين سيستجيبون يقينًا لفكرتك بطريقة معينة، فإذا لم يفعلوا فإنك تضطرب وتوقع الملامة عليهم.

ولعلك تضطرب، فتقوم فجأة بتغيير في حياتك المهنية دون أن تدرك أن مردَّ ذلك يرجع إلى ولعك بالعظمة؛ فعملك الحالي لا يثبت لك عظمتك وتفوقك، فحتى تصبح عظيمًا بحقٍّ [في عملك الحالي] أنت بحاجة إلى سنوات كثيرة من التدريب، وتطوير مهارات جديدة عندك؛ [فترى أن] الخير لك في أن تستقيل منه، وتنجذب إلى إمكانيات تقدمها لك وظيفة جديدة، تمكِّنك من الاستمتاع بأوهام العظمة. وبهذه الطريقة لا تتقن أي شيء حق الإتقان. ولعل عندك عشرات الأفكار العظيمة التي لم تحاول تنفيذها يومًا؛ لأنها تجعلك في مواجهة واقع مستوى مهاراتك الفعلي، فإذا لم تدرك كل ذلك فإنك تكاد تصبح خاملًا غير فاعل؛ فتتوقع من الآخرين أن يفهموك، ويعطوك ما أنت بحاجة إليه، ويعاملوك أحسن معاملة، فبدلًا من أن تكسب مديحهم لك تشعر بأن لك الحق في الحصول عليه.

وفي الحالات السابقة جميعها يمنعك ولعك بالعظمة (منخفض الدرجة) من التعلم من أخطائك وتطوير نفسك؛ لأنك تنطلق من افتراض أنك كبير وعظيم مسبقًا، ومن الصعب جدًّا عليك الإقرار بغير ذلك.

ومهمتك إذ تدرس الطبيعة البشرية لها فصوص ثلاثة:

أولها: أن عليك أن تفهم ظاهرة الولع بالعظمة نفسها، ولماذا هي راسخة في الطبيعة البشرية، ولماذا تجد كثيرين في عالمنا اليوم مولعين بالعظمة أكثر من أي وقت مضى.

وثانيها: أن عليك أن تميز علامات الولع بالعظمة، وتعرف كيف تعامل الناس الذين تظهر عليهم تلك العلامات. أما ثالثها: وأكثرها أهمية، فهو أن عليك أن ترى علامات هذه العلة في نفسك، ولا تكتفي بتعلم التحكم بميولك إليها؛ بل تتعلم أيضًا توجيه هذه الطاقة إلى شيء مثمر (وللاستزادة عليك أن تراجع فقرة الولع بالعظمة المفيدة فيما يأتي).

ويقول المحلل النفسي المعروف هاينز كوهوت (1913 – 1981) بأن الولع بالعظمة تعود جذوره إلى السنوات الأولى في حياة الناس، ففي الأشهر الأولى يرتبط معظم الناس بأمهاتهم بصورة كاملة؛ فلا يحسون بهوية منفصلة عن أمهاتهم، ويكون كل ما يحتاجه أحدهم هو أمه، ويتسرب إليه الاعتقاد بأن صدر الأم الذي يمنحه الغذاء هو جزء منه

فعليًّا، ويحس بأنه قادر على كل شيء؛ فكل ما عليه القيام به هو الشعور بالجوع، أو الشعور بأي حاجة أخرى، وأمه تلبيها له، وكأن عنده قوة سحرية تجعله يتحكم بأمه؛ لكن بعد ذلك -وتدريجيًّا- يكون عليه المضي إلى طور آخر في حياته يكون مجبرًا فيه على مواجهة الواقع؛ فأمه كائن منفصل عنه، لديها أناس آخرون تهتم بهم، [فيعلم أنه] لم يكن قادرًا على كل شيء؛ بل كان ضعيفًا جدًّا، وصغيرًا جدًّا، وعالة على غيره. وإدراكه هذا يؤلمه، وهو مصدر كثير من أفعال خروجه عن طوره؛ فلديه حاجة عميقة لفرض نفسه، وإظهار أنه ليس بالإنسان العاجز، وتخيل إحرازه قوة لا يملكها؛ (فغالبًا ما يتخيل الأطفال قدرتهم على الرؤية عبر الجدران، أو الطيران، أو قراءة أفكار الآخرين؛ وهذا هو السبب في انجذابهم إلى قصص الأبطال الخارقين).

فإذا كبر فلن يعود صغيرًا بجسمه، إلا أن إحساسه بعدم أهميته يزداد معه، فهو يمسي يدرك أنه ليس إلا فردًا واحدًا، لا في عائلة كبيرة، أو في مدرسة، أو في مدينة؛ بل في الكرة الأرضية بأسرها التي تغص بمليارات البشر، وحياته قصيرة نسبيًّا، ولديه قدر محدود من المهارات والقدرات الذهنية، وهناك الكثير الكثير مما لا يستطيع التحكم به، وبخاصة في حياته المهنية والموضوعات العالمية، وفكرة مآله إلى الموت وسرعة نسيان الناس له إلى الأبد فكرة لا يطيقها؛ فهو يريد أن يشعر بأهميته بطريقة أو بأخرى، ويريد الاعتراض على صغر شأنه الطبيعي، ويريد أن يزيد من إحساسه بنفسه، وما يمر به في السنة الثالثة أو الرابعة من عمره يلازمه في اللاوعي طيلة حياته، وتتعاقب عليه لحظات الإحساس بصغر شأنه ولحظات محاولته إنكار ذلك؛ فيستهويه العثور على طرق يتصور بها تفوقه.

ولا يمر بعض الأطفال في ذلك الطور الثاني في طفولتهم المبكرة، فلا يتحتم عليهم مواجهة صغر شأنهم النسبي، وهؤلاء الأطفال أكثر عرضة للصور العميقة من الولع بالعظمة في حياتهم المقبلة، وهؤلاء من أفسدهم الدلال؛ فالأم والأب يدأبان في جعل الطفل من هؤلاء يشعر كأنه محور الكون، ويجنبانه ألم مواجهة الواقع، فكل أمنية للطفل تغدو أمرًا منه عليهما تنفيذه، وإذا حدث أن بذل الأبوان محاولات لغرس أقل قدْرٍ من الانضباط فيه واجههما بنوبة غضب؛ زد على ذلك أن هذا الطفل يتحول إلى ازدراء أي صورة من صور السلطة؛ وعندما يقارن نفسه وما يمكنه الوصول إليه بأبيه [وما يحصل عليه أبوه] تبدو شخصية الأب في نظره ضعيفة للغاية.

ويبقى تدلله هذا يميزه طيلة حياته؛ فهو بحاجة إلى الحصول على الإعجاب؛ ويغدو خبيرًا في التلاعب بالآخرين ليدللوه، ويغدقوا عليه من اهتمامهم، وهو يشعر بطبيعته بأنه أعظم من أي إنسان يفوقه مرتبةً، وإذا كان من أصحاب المواهب فإن مواهبه يمكن أن تتقدم كل التقدم؛ لأن إحساسه بأنه قد ولد والتاج على رأسه، يصبح تلقائيًّا بذاته، وستجده بخلاف غيره لا يتناوب مطلقًا بين مشاعر الصغر والعظمة فعليًّا؛ فهو لا يعرف إلا مشاعر العظمة، ولا شك أن أيزنر نشأ على هذه الصورة، فقد كانت أمه تلبي له كل حاجاته، وتنجز له واجباته المدرسية، وتحميه من فتور والده وقسوته أحيانًا.

وقد كان الناس في الماضي قادرين على توجيه احتياجاتهم من الولع بالعظمة باتجاه الدين، فلم يكن إحساسهم بالصغر في العصور القديمة مجرد شيء يُنشَّؤون عليه بسبب السنوات الكثيرة التي يمضيها الواحد منهم مع أبويه؛ بل كان ناتجًا أيضًا عن ضعفه أمام القوى العدوانية في الطبيعة، فكانت الأرواح يمثلون هذه القوى الأساسية في الطبيعة التي تصغر من قواه، فإذا خضع لتلك القوى فإن بوسعه أن يكسب حمايتها، فهو يشعر بأنه كبير إذا اتصل بما هو أكبر منه؛ فعلى كل حال فإن الآلهة، أو الله، هو من يتحكم بمصير قبيلته، أو مدينته؛ وهو من يرعى روحه، وتلك إشارةٌ إلى أهميته؛ إنه لا يموت ويختفي ببساطة. وبعد ذلك بقرون طويلة، أخذ الناس يوجهون هذه الطاقة إلى عبادة الزعماء الذين كانوا يمثلون لهم قضية عظيمة، وكانوا يدعونهم إلى المدينة الفاضلة المستقبلية، كحال نابليون بونابرت مع الثورة الفرنسية، وحال (ماوتسي تونغ) مع الشيوعية.

وفي عصرنا الحالي، وفي العالم الغربي، أضاعت الأديان والقضايا الكبرى قوتها الملزمة؛ فبات من الصعب علينا [في الغرب اليوم] الإيمان بها، وبات من الصعب أن نفي باحتياجات طاقة الولع بالعظمة عن طريق التماهي مع قوة عظيمة، إلا أن حاجتنا [في الغرب اليوم] للشعور بالانتفاخ والأهمية، لم تنته بكل بساطة؛ بل هي أقوى من أي وقت مضى، ونظرًا لغياب القنوات الأخرى لتوجيه هذه الطاقة، فإن الناس يميلون إلى توجيهها نحو أنفسهم؛ فيجدون سبيلًا يزيدون فيه الإحساس بالنفس، ليشعروا بأنهم عظماء متفوقون، وعلى الرغم من أنهم نادرًا ما يعون ذلك، إلا أن ما يختارون جعله مثاليًّا، ويختارون عبادته، هو النفس، وهذا هو السبب في أننا نجد الأفراد المولعين بالعظمة يزدادون كثرةً بيننا.

وهناك عوامل أخرى تسهم أيضًا في الولع بالعظمة:

أولها: أننا نجد زيادة في أعداد الناس الذين حظوا بالرعاية المدللة في طفولتهم أكثر من أي وقت مضى، ويغدو شعورهم بأنهم كانوا ذات يوم مركز العالم، يغدو قاسيًا صلبًا لا يمكن زحزحته، فيصبحون مؤمنين بأن أي شيء يفعلونه أو ينتجونه يجب أن ينظر الناس كأنه شيء ثمين قيِّم يستحق اهتمامهم.

وثانيها: أننا نجد زيادة في أعداد الناس الذين لا يحترم أحدهم السلطة من أي نوع كانت، أو احترامه لها قليل؛ أو لا يحترم الخبراء من أي صنف كانوا، أو احترامه لهم قليل، مهما كان مستوى التدريب أو الخبرة الذي يحوزه هؤلاء الخبراء، مع أنه يعوزه هذا المستوى من التدريب والخبرة، ولعله يقول في نفسه: «لماذا يجب أن يكون رأيهم أكثر صحة من رأيي أنا؟»، أو: «ما من أحد على ذلك الجانب من العظمة؛ وأصحاب السلطة مجرد أناس لديهم امتيازات إضافية». أو: «إن كتاباتي وموسيقاي لها صحتها وقيمتها مثل كتابات وموسيقى أي إنسان آخر». ونتيجة عدم إحساسه بأن لأي أحد الحق في أن يكون فوقه ويستحق السلطة، فإنه يمكن أن يرى نفسه بين عِلّية القوم.

وثالثها: أن التكنولوجيا تعطينا الانطباع بأن كل شيء في الحياة يمكن أن يكون سهلًا وسريعًا؛ بسهولة وسرعة جمعِنا المعلومات من الشابكة (الإنترنت)، فهي تغرس فينا الاعتقاد بأننا لم نعد مجبرين على إنفاق سنوات من عمرنا في تعلم مهارة من المهارات؛ بل بإمكاننا ببعض الحيل، وبعض ساعات أسبوعية من الممارسة، أن نمسي خبراء في أي شيء، ويعتقد الناس كذلك أن مهاراتهم يمكن أن تتحول من شيء إلى آخر؛ [فترى لسان حالهم يقول:] «قدرتي على الكتابة تعني أن بمقدوري أيضًا إخراج الأفلام السينمائية»، إلا أن أسوأ ما في التكنولوجيا هو وسائل التواصل الاجتماعي التي تنشر بيننا فيروس الولع بالعظمة، فبفضل وسائل التواصل الاجتماعي أضحى لدينا قوًى لا حدود لها تقريبًا؛ لزيادة حضورنا، وإنشاء وهم بأننا نحظى بالاهتمام، أو حتى بالإعجاب، من آلاف أو ملايين الناس، وقد ننال الشهرةً التي كانت للملوك في الماضي، أو حتى الظهورَ في كل مكان الذي كان للآلهة القديمة.

وباجتماع جميع هذه العناصر معًا، يغدو من الصعب أكثر من أي وقت مضى -لأيٍّ منا- أن يحافظ على موقف واقعي وإحساس يتناسب مع نفسه.

وإذا نظرت إلى من هم حولك فلا بد لك أن تدرك أن ولعهم بالعظمة (وولعك بها) يمكن أن يتجلى في صور كثيرة مختلفة، والغالب الأعم فيها أن الناس يحاولون إشباع هذه الحاجة بالحصول على مكانة اجتماعية مرموقة؛ فترى أحدهم يدَّعي بأن همَّه العمل نفسه، أو الإسهام في خير الإنسانية، لكنه غالبًا في أعماقه يكون مدفوعًا في واقع الأمر برغبته في الحصول على الاهتمام، والوصول إلى رأي سامٍ في نفسه، يثبته الآخرون الذين يعجبون به؛ فيشعر بالقوة والانتفاخ، فإذا كان من الموهوبين فإن بوسعه الحصول على الاهتمام الذي يحتاجه لسنوات تقل أو تكثر، لكن حاجته إلى نيل الأوسمة سوف تجتذبه لا محالة إلى تجاوز حدوده؛ كما حصل في قصة أيزنر.

وإذا رأيت إنسانًا محبطًا في حياته المهنية يعتقد بأنه إنسان عظيم مهمَّش، فيمكن أن يحول وجهته إلى حيث يعوض حاجته؛ في المخدرات، والمسكرات، وكثرة النساء، وإنفاق المال في شراء الحاجيات، ومواقف الازدراء والسخرية، وغيرها. وغالبًا ما يصبح من لم يُشبع ولعه بالعظمة متخمًا بلوثة من الخبَل؛ فتراه في لحظة يخبر كل الناس عن نصوص الأفلام التي سيكتبها، أو النساء الكثيرات اللاتي سيغويهن، وفي اللحظة الأخرى يقع صريع الاكتئاب إذ يزعجه الواقع.

وما زال الناس يميلون إلى إسباغ المثالية على زعمائهم، ويميلون إلى الخضوع لهم، وعليك أن ترى في ذلك صورة من صور الولع بالعظمة؛ فنتيجة اعتقاد الناس بأن شخصًا آخر سيجعل كل شيء عظيمًا، فإن بإمكانهم باتباعه أن يشعروا بشيء من هذه العظمة، ويكون بمقدور عقولهم أن تحلق مع خطابات الزعيم، وبإمكانهم أن يشعروا بالتفوق على من هم غير مؤمنين به؛ وعلى المستوى الشخصي كثيرًا ما يسبغ أحدهم المثالية على من يحبه، فيرفعه إلى مقام الآلهة، وبهذا يشعر بأن شيئًا من تلك العظمة يرتد إليه.

ونلاحظ أيضًا في عالمنا اليوم شيوع الصور السلبية للولع بالعظمة؛ فكثير من الناس يشعرون بالحاجة إلى إخفاء دوافعهم المتصلة بالولع بالعظمة؛ لا عن الآخرين وحسب؛ بل حتى عن أنفسهم؛ فتراهم مرارًا وتكرارًا يظهرون تواضعهم بأسلوب مسرحي؛ فيزعمون أنه لا تهمهم السلطة ولا الشعور بالأهمية؛ بل هم سعداء بحظهم الضئيل في الحياة، ولا يريدون وفرة من الممتلكات، فلا يمتلك الواحد منهم سيارة، ويترفعون عن المكانة العالية، لكنك ستلاحظ أن لديهم حاجة لإظهار هذا التواضع للعامة، فهذا هو التواضع المولع بالعظمة؛ إنها طريقتهم في لفت الانتباه والشعور بالتفوق الأخلاقي.

وهناك صورة أخرى لهذا، تتمثل في (الضحية المولعة بالعظمة)؛ فالواحد من هذا الصنف من الناس عانى الكثير في حياته، وكان ضحية مجنيًّا عليه في مرات كثيرة، وعلى الرغم من أنه ربما يحب إظهار الأمر بصورة أنه إنسان لا حظَّ له في هذه الحياة، إلا أنك ستلاحظ بأنه غالبًا ما يميل إلى الوقوع في أسوأ العلاقات العاطفية، أو يضع نفسه في ظروف يكون متيقنًا سقوطه فيها ومعاناته منها؛ فهو في صميمه مرغم على صنع مسرحيةٍ تحوِّله إلى ضحية، فيتبين لك أن أي علاقة لك معه لا بد أن تدور حول احتياجاته؛ فقد عانى كثيرًا في الماضي في السهر على احتياجاتك، إنه مركز العالم، وشعوره بسوء حظه وتعبيره عنه يمنحه الإحساس بالأهمية؛ فهو متفوق في معاناته.

وبوسعك أن تقيس مستويات الولع بالعظمة عند الناس بطرق بسيطة؛ فعلى سبيل المثال: لاحظ استجابة أحدهم لانتقادٍ يوجه إليه، أو يوجه إلى عمله، ومن الطبيعي لأي إنسان أن يشعر بموقف دفاعي وشيء من الانزعاج إذا ناله الانتقاد، لكن بعض الناس يثور غضبهم وهرعهم؛ لأن الانتقاد شكَّك في إحساسهم بالعظمة، ولك أن تكون على يقين من أن ذلك الإنسان عنده مستويات مرتفعة من الولع بالعظمة، كذلك يمكن لهذا الصنف من الناس أن يموِّه غضبه بالتضحية، وهي إعرابٌ عن الألم، يهدف إلى جعلك تشعر بالذنب، فاهتمامه لا ينصب على الانتقاد بحد ذاته، ولا على ما عليه أن يتعلمه [ليتجنب الانتقاد]؛ بل ينصب على إحساسه بالاضطهاد والظلم.

فإذا رأيت أناسًا من أصحاب النجاح فلاحظ كيف يتصرفون في أوقاتهم الخاصة؛ فهل يستطيع الواحد منهم الاسترخاء والهزء بعيوب نفسه، طارحًا عنه قناعه أمام العامة، أم أنه يفرط في تماهيه مع صورته القوية أمام العامة، فيحملها معه إلى حياته الخاصة؟ فإذا كان على هذه الحال الأخيرة فهو قد بات يؤمن بأسطورته، وبات في قبضة ولع قوي بالعظمة.

والمولع بالعظمة غالبًا ما يكون كثير الكلام؛ فهو يفتخر بأي شيء، حتى لو كان شيئًا هامشيًّا في عمله؛ وهو يلفق نجاحات الماضي، وتراه يحدثك عن تبصره بالأمور، ويحدثك عن تنبئه بجريان الأمور في اتجاه بذاته، أو توقعه حدثًا بعينه، ولن تستطيع التثبت من أي شيء من ذلك؛ فعليك أن تضاعف في ريبتك وشكوكك إذا أنت سمعت منه تلك الأحاديث، وإذا رأيت شخصًا تسلطت عليه أنظار الناس فجأة، فيقول شيئًا

يربكهم، ويصفهم بأنهم يعوزهم الإحساس، فلك أن تعزو ذلك إلى حدة ولعه بالعظمة، وتراه متناغمًا كل التناغم مع أفكاره العظيمة التي يفترض أن الآخرين جميعًا سيفهمونها بروحها الصحيحة، ويوافقوه عليها.

أما أصحاب الولع الفائق بالعظمة فهم يُظهِرون عمومًا مستويات منخفضة من التشاعر، وهم لا يصغون بإنصات إلى من يحدثهم، وإذا ابتعد اهتمام الناس عنهم ترى في أعينهم نظرة الذهول، وترتعش أصابعهم لنفاد صبرهم، ولا يعود إليهم نشاطهم وحيويتهم إلا بعودة الأضواء إليهم، وتراهم يميلون إلى رؤية الآخرين امتدادًا لهم، بحيث يكونون أدوات يستخدمونها في مخططاتهم، ومصادر للحصول على الاهتمام بهم، وفي النهاية تراهم يعرضون سلوكياتهم غير الكلامية التي لا يمكن تفسيرها إلا بأنها ولع بالعظمة، فترى إيماءاتهم كبيرة ومثيرة، وتراهم في اجتماعاتهم يتخذون لأنفسهم مساحة شخصية كبيرة، ويكون صوتهم أعلى من أصوات الآخرين، ويكون حديثهم سريع الوتيرة، لئلا يعطوا فرصة للآخرين لمقاطعتهم.

لكن الحريَّ بك أن تتسامح مع من يُظهِر مستويات معتدلة من الولع بالعظمة، فجميعنا تقريبًا تنتابنا أوقات نشعر فيها بأننا أكثر تفوقًا وعظمة من الآخرين، ونعود بعدها إلى اتزاننا، فعليك أن ترى في هذه اللحظات الواقعية عند الآخرين علامة على أحوالهم السوية؛ أما من تراه منهم يغالي جدًّا في رأيه بنفسه، ولا يترك لك مجالًا للشك في ذلك، فخير لك أن تتجنب أي علاقة أو ارتباط به؛ فإذا كان واحدًا من الموظفين عندك، أو شريكًا من شركائك في التجارة، أو رئيسًا لك في عملك، فإنك تراه يبالغ في مهاراته، ومستوياتُ الثقة عنده تصرف انتباهك عن عيوب أفكاره وعاداته في العمل وخصائص شخصيته. فإذا لم تستطع أن تتجنب علاقتك به، فكن حذرًا من ميله إلى الشعور المتيقن بنجاح أفكاره، وحافظ على شكوكك وريبتك فيه، فانظر إلى أفكاره نفسها، ولا يأخذ بلبِّك ما يغويك من إيمانه بنفسه، ولا تركَن إلى الوهم بأنك تستطيع مجابهته، والسعي إلى إعادته إلى الاتزان؛ فلعلك تثير فيه ردًّا متغيِّظًا حانقًا.

وإذا حدث أن كان هذا الصنف من الناس من منافسيك ومزاحميك فعليك أن ترى في نفسك صاحب الحظ السعيد؛ فما أسهل التهكم به، ودفعه إلى المبالغة في ردود أفعاله، وتسليطك الشكوك على عظمته سيجعله يتميز من الغيظ، ويضاعف لاعقلانيته.

وفي الختام، عليك أن تداور ميولك أنت إلى الولع بالعظمة؛ فالولع بالعظمة له بعض الاستخدامات الإيجابية والنافعة؛ فضخامة الإيمان بالنفس وارتفاعه الناتج من الولع بالعظمة، يمكنك توجيهه إلى عملك، فيساعد في إلهامك وحثك على العمل. (راجع للاستزادة فقرة: الولع بالعظمة المفيدة؛ فيما يأتي)، لكن من الخير لك بصورة عامة أن تتقبل حدودك وتعمل بما لديك، لا أن تحلم بالقوى شبه الإلهية التي لا يمكنك نيلها أبدًا، وأكبر حماية لك يمكن أن تحظى بها لتقيك الولع بالعظمة هي أن تحافظ على مواقفك الواقعية؛ فأنت على علم بالموضوعات والنشاطات التي تنجذب إليها بطبيعتك؛ فلا يمكنك أن تكون ماهرًا في كل شيء؛ بل أنت بحاجة إلى الانتفاع من قدراتك؛ ولا تتخيل أن بمقدورك أن تكون عظيمًا في أي شيء تعزم عليه، ويجب أن تتحلى بفهم عميق لمستويات طاقتك، والحدود المعقولة التي بإمكانك أن تمضي إليها، وتغيُّر ذلك بتغير عمرك، ويجب أن تستوعب جيدًا مركزك الاجتماعي؛ فتعرف حلفاءك، وهم الأشخاص الذين يربطك بهم أعظم الوفاق؛ وتعرف الجمهور العام الذي يتلقف عملك، واعلم أنه لا يمكنك أن تسعد الجميع.

ولهذا الوعي الذاتي عنصر جسدي لا بد لك من تحسسه؛ فعندما تقوم بأنشطة تتناغم مع ميولك الطبيعية فأنت تشعر بالراحة فيما تبذله من جهد، وتتعلم بسرعة؛ وتكون عندك طاقة أكبر، وبإمكانك أن تقاوم الضجر الناجم عن تعلم شيء ذي أهمية؛ أما إذا أفرطت في بذل الجهد فحمَّلت نفسك فوق طاقتها فلن تشعر بالتعب والإرهاق وحسب؛ بل ستشعر أيضًا بالنزق والانفعال، وسيغلب عليك الصداع، وعندما تنجح في حياتك فستشعر بشيء من الخوف بصورة طبيعية، وكأن الحظ الطيب الذي حالفك ربما يجافيك. وإحساسك بهذا الخوف يرافقه إحساسك بأخطار يمكن أن تحيط بك إذا ارتقيت مكانًا عاليًا (وكأنه دُوار يصيبك)، أو إذا تفوقت تفوقًا كبيرًا، ويأمرك جزعك بالعودة إلى الأرض فعليك أن تستمع إلى صوت جسدك، فهو يعطيك علامة على أنك تعمل بما يضر بقدراتك.

فإذا عرفت نفسك فستتقبل حدودك، فلست إلا إنسانًا بين أناس كثيرين في هذا العالم، ولست متفوقًا بصورة طبيعية على غيرك، ولست إلهًا، ولا أنت ملاك؛ بل أنت إنسان يخطئ ويصيب كسائر الناس. وعليك أن تتقبل حقيقة أنك لا تستطيع التحكم

بالناس من حولك، وليست هناك أي خطة معهم مضمونة النجاح، فطبيعة الناس أمر لا يمكن التنبؤ به، وبهذه المعرفة بنفسك وتقبلك لحدودك سيكون عندك إحساس بالتناسب، وستبحث عن العظمة في عملك، وعندما تشعر بالميل للتفكير بنفسك فتغالي بما يفوق حدود المعقول، فإن هذه المعرفة بنفسك [المعرفة الذاتية] ستكون أشبه بآلة الجاذبية، فتسحبك لتعيدك إلى ما أنت عليه، وتوجهك باتجاه الأعمال والقرارات التي تخدم طبيعتك الخاصة على أفضل وجه.

فما يعطينا قوتنا الكبيرة نحن البشر هو اتصافنا بالواقعية والعملية، فذلك ما جعلنا نتغلب على ضعفنا الجسدي في بيئة عدوانية قبل آلاف السنين الخالية، وذلك ما جعلنا نتعلم العمل مع الآخرين لنكوِّن مجتمعات قوية كانت وسيلتنا للبقاء. وعلى الرغم من أننا ابتعدنا عن هذه الواقعية فلم نعد نعتمد على فطنتنا للبقاء؛ إلا أنها في الواقع محفورة في أصل طبيعتنا نحن الكائنات الاجتماعية المتفوقة على هذا الكوكب، فإذا أنت زدت في واقعيتك فأنت ببساطة تزيد في إنسانيتك.

الزعيم المولع بالعظمة

إذا حاز أصحاب المستويات المرتفعة من الولع بالعظمة شيئًا من المواهب، وكثيرًا من طاقة الحزم، فإن بمقدورهم تبوُّؤ مراكز ذات سلطة عظيمة، وتجتذب جسارة الواحد منهم وثقته بنفسه، اهتمام من حوله، وتعطيه حضورًا كبيرًا. وبسبب افتتاننا بصورته فإننا كثيرًا ما نخفق في رؤية اللاعقلانية الكامنة في عملية اتخاذ القرار عنده، فنسير وراءه مباشرة، ليقودنا إلى كارثة من الكوارث، وقد يكون ذلك الزعيم عظيم التدمير.

وعليك إدراك حقيقة بسيطة تتصل بهذا الصنف من الناس؛ فالواحد منهم يعتمد على الاهتمام الذي نمنحه له؛ فلولا اهتمامنا به، ولولا الإعجاب الذي يلقاه بين صفوف العامة لما ثبت عنده رأيه العظيم بنفسه، ولتلاشت عنه ثقته بنفسه التي يتكل عليها، وهو يستخدم أدوات مسرحية معينة يريد بها ترويعنا، وصرف انتباهنا [عن لاعقلانيته]. ولا بد لنا من النظر إلى ما وراء حِيَله المسرحية لنزيح عنه هالة الأسطورة، ونعيده إلى حجمه البشري؛ فإذا قمنا بذلك فنحن نقاوم إغواءه، ونتجنب الأخطار التي يمثلها، ونسرد فيما يأتي ستة أوهام يحب أن يوجدها.

العظمة قَدَري: يحاول الزعيم المولع بالعظمة أن يعطي غالبًا انطباعًا بأن العظمة قدَره بطريقة أو بأخرى، فتراه يروي قصصًا عن طفولته وشبابه، تدل على تفرُّده وتميزه، وكأن القدر اختاره بذاته، ويُبرز أحداثًا أظهَرت في وقت مبكر من حياته ألا مثيل لصلابته أو إبداعه؛ فتراه إما يختلق هذه القصص، أو يعيد تفسير الماضي [وفق هواه]، وتراه يقص قصصًا من بدايات حياته المهنية تجاوَزَ فيها الصعاب الشديدة؛ فهو إذًا سيكون عظيمًا في مقبل الأيام بعد أن تهيأ لذلك في سنوات شبابه، وهذا ما يحاول إظهاره لك، فإذا أنت سمعت منه هذه الأشياء فعليك أن تلوذ بالريبة والشكوك، إنه يحاول أن يبني أسطورة؛ أسطورة ربما يمسي مؤمنًا بها، فانظر في الحقائق العادية [التي هي من طبيعة الحياة] في قصصه عن قَدَره بالعظمة، وانشرها إذا استطعت.

أنا رجل الشارع [إنسان عادي]: في بعض الأحيان ربما بزغ الزعماء المولعون بالعظمة من طبقات المجتمع الدنيا؛ لكنهم بصورة عامة إما أن يكونوا قد جاؤوا من بيئات محظيَّة، أو غفل عن نجاحهم المحيطون بهم حينًا من الدهر، ومع ذلك فإن من بالغ الضرورة عند أحدهم أن يعرض نفسه للعامة كأنه يمثِّل أحسن تمثيل سواد الناس؛ فبهذه الطريقة يمكنه اجتذاب انتباه أعداد غفيرة من العامة ونيل إعجابهم لإرضاء نفسه.

وقد كانت أنديرا غاندي وهي رئيسة وزراء الهند في السنوات 1966 – 1977 و1980 – 1984، كانت تنحدر من بيئة مرموقة في السياسة، فوالدها (جواهرلال نهرو) كان أول رئيس وزراء للهند [بعد استقلالها عن بريطانيا سنة 1947، حتى وفاته سنة 1964]. وتلقت أنديرا تعليمها في أوروبا، وعاشت معظم حياتها بعيدة عن الشرائح الفقيرة في الهند، لكن بما أنها كانت زعيمة مولعة بالعظمة، وأضحت متسلطة للغاية فيما بعد، فقد أظهرت نفسها واحدة من سواد الناس، وصوتهم الذي ينطق بلسانها، وغيرت في لهجتها عندما كانت تتحدث أمام الحشود العظيمة، واستخدمت استعارات مجازية محلية عندما كانت تزور القرى الصغيرة، وكانت تلبس الساري [الزي النسائي التقليدي في الهند] كما تلبسه النساء المحليات، وتأكل بأصابعها [كما يأكل سواد الشعب]. وكانت تحب أن تظهر نفسها بصورة (ماما أنديرا) التي تحكم الهند بأسلوب الأم القريبة من أبنائها، وكان هذا المسلك الذي انتهجته ناجعًا جدًّا في فوزها في الانتخابات، مع أنه كان عملًا مسرحيًّا صرفًا.

فالحيلة التي يحتالها الزعيم المولع بالعظمة هي صب اهتمام الناس على أذواقه الثقافية لا على الطبقة الحقيقة التي ينحدر منها؛ فربما ركب الطائرة في مقاعد الدرجة الممتازة، وربما ارتدى أغلى الثياب، لكنه يبتعد عن ذلك [الترف] ليبدو أن له أذواق العامة في طعامهم، وأنه يستمتع بالأفلام كما يستمتعون، ويتجنب بأي ثمن نفحات ثقافة النخبة. والحق أنه سيخرج أيضًا عن مساره ليهزأ بالنخبة، حتى لو كان يعتمد على أفراد منها يوجهونه؛ فهو بين العامة أشبه ببسطاء الناس، لكن لديه المال الوفير والسلطة العظيمة، وبإمكان عامة الناس عندئذ التماهي معه على الرغم من تلك التناقضات الواضحة، لكن ولعه بالعظمة يمضي إلى ما هو أبعد من اكتساب المزيد من الاهتمام، فهو ينتفخ ويتعاظم بتماهيه هذا مع العامة، فهو ليس مجرد إنسان عادي؛ بل هو يجسد أمة بأكملها، أو يجسد جماعة مصالح برمَّتها، واتِّباعه يعني ولاءك للجماعة بعينها، وانتقاده يعني أنك تخرج على سلطان الزعيم، وتخون قضية الجماعة.

وحتى في عالم الشركات والتجارة نجد هذا النمط الديني في التماهي، ومثال ذلك أن أيزنر كان يحب أن يعرض نفسه وكأنه يجسد روح شركة ديزني بأكملها، مهما بلغ في ذلك من المعاني؛ فإذا لاحظت تناقضات وصورًا بدائية للعلاقات الرائجة، فتراجع خطوة، وقم بتحليل واقع ما يجري، وستجد في جوهر الأمر شيئًا شبه غامض، وغير عقلاني إلى حدٍّ بعيد، وشديد الخطر؛ حيث يشعر الزعيم المولع بالعظمة بأنه مخول الآن للقيام بأي شيء يريده باسم العامة.

سوف أريحك: غالبًا ما يصعد هذا الصنف إلى السلطة في أوقات الاضطرابات والأزمات، فثقة واحدهم بنفسه تريح عامة الناس، أو أصحاب المصلحة، فهو من سيريح الناس من المشكلات الكثيرة التي يواجهونها، وبغية الوصول إلى ذلك لا بد أن يقدم وعودًا ضخمة، لكنها مبهمة؛ فالوعود الضخمة تلهم الناس بالأحلام؛ وبإبهامها لن يستطيع أحد أن يحاسبه عليها إن لم تتحقق، فليس هناك شروط واضحة للمحاسبة، وكلما ازدادت فخامة الوعود والرؤى المستقبلية ازدادت فخامة الاعتقاد الذي تبثه؛ ولا بد لرسالته من أن تكون سهلة الاستيعاب، وأن يمكن تقليصها إلى شعار، وأن تعد بشيء ضخم يثير العواطف، ويحتاج هذا الصنف من الناس في سياق خطته هذه إلى أكباش فداء مناسبة، وغالبًا ما يكونون من النخبة، أو من الدخلاء، أو من الأطراف الخارجية؛ وذلك

لإحكام تراصِّ الجماعة [حوله]، وزيادة العواطف اشتعالًا فيها. وتبدأ الحركة المحيطة بالزعيم بالتبلور باجتماعها على بغض أكباش الفداء أولئك الذين يأخذون بمناصرة كل ألم أو مظلمة عاناها أحد من الجماهير يومًا، ويزيد في قوة الزعيم زيادة هائلة وعدُه بهزيمة هؤلاء الأعداء المختلَقين.

وسترى آنذاك أنه ينشئ طائفة تعبده، ولا يقود حركة سياسية أو شركة تجارية. وسترى أن اسمه وصورته وشعاراته يستنسخها بأعداد كبيرة، ولا بد ليكون له حالة الوجود في كل مكان، وكأنه إله. ويستخدم ألوانًا بعينها، ورموزًا بذاتها، وشيئًا من الموسيقى، لربط هوية الجماعة، واجتذاب أحط غرائز البشر. ومن يؤمن بتلك الطائفة، يتضاعف افتتانه به، ويكون مستعدًّا لتنفيذ أي عمل كان؛ ففي هذه المرحلة ما من شيء سيثني المؤمنين به حقًّا، لكن الواجب فيك أن تحافظ على بعدك الداخلي عنه، وقواك العقلية التحليلية.

إني أعيد كتابة القواعد: هناك أمنية دفينة في الإنسان، هي أن يفعل ما يفعله بلا قواعد معتادة، أو أعراف قائمة في أي مجال كان؛ ليكسب القوة بمجرد اتباعه لنوره الداخلي [ما يمليه عليه قلبه وهواه]. وعندما يدعي الزعيم المولع بالعظمة بأن عنده هذه القدرات فإننا نتلهف للأمر في سريرتنا، ونتمنى تصديقه.

وقد كان (مايكل تشيمينو) قد أخرج فيلم (صائد الغزلان The Deer Hunter) (سنة 1978) الفائز بجائزة الأوسكار [لأفضل مخرِج]. لكنه لم يكن مجرد مخرج أفلام في نظر من عملوا معه ومن عملوا عنده؛ بل كان عبقريًّا تميزًا، يمزق منظومة شركات هوليود الجامدة. وفي فيلمه اللاحق (بوابة السماء Heaven’s Gate) (سنة 1980)، أبرم عقدًا فريدًا لا نظير له في تاريخ هوليود، فكان العقد يتيح له زيادة ميزانية الفيلم بما يراه مناسبًا لصنع الفيلم الذي يتوخاه بالضبط، بلا قيد أو شرط. وأمضى تشيمينو أسابيع في موقع التصوير، وهو يدرب الممثلين على الطريقة المناسبة للتزلج [بالأحذية ذات العجلات] التي كان يريدها في أحد مشاهد الفيلم. وانتظر في أحد الأيام ساعاتٍ أمام عدسات التصوير المتحركة إلى أن مرت السحابة المناسبة في إطار صورة الكاميرا، وحلقت تكاليف الفيلم في الأعالي، وكانت مدة الفيلم الذي سلَّمه أول الأمر تزيد على خمس ساعات. وفي النهاية كان فيلم (بوابة السماء) واحدًا من أعظم الكوارث في تاريخ

هوليود، وقضى فعليًّا على حياة تشيمينو المهنية، وبدا أن العقد التقليدي كانت له بالفعل غاية سليمة، وهي إلجام حب العظمة الطبيعي لأي مخرج أفلام، وجعل عمله يتم ضمن حدود محددة، ومعظم القواعد [في التعاقد] قواعد منطقية، وتستند إلى تفكير عقلاني.

وفي صورة أخرى لذلك نرى أن الزعيم المولع بالعظمة يتَّكل غالبًا على الحدس، مستخفًّا بالحاجة إلى مجموعات مناقشة، أو أي صورة من التعقيبات العلمية، فلديه ارتباط خاص بالحقائق، فهو يحب صنع أسطورة تقول بأن حدسه هو الذي أفضى به إلى النجاح الرائع، لكنك إذا تفحصت أمره فسيتبين لك أن حدسه يصيب تارةً ويخطئ تارة، فإذا سمعت زعيمًا يعرض نفسه بقوله بأنه كامل الاستقلال [مستفرد برأيه]، ويستطيع الاستغناء عن القواعد والعلوم، فلا بد لك أن ترى في ذلك علامة على جنونه، لا على إلهام أو وحي ينزل عليه.

أنا صاحب اللمسة الذهبية: يحاول شديد الولع بالعظمة أن يصنع أسطورة تقول: إنه لم يخفق في حياته أبدًا، وإذا كان ثمة إخفاق أو انتكاس في حياته المهنية فهو دائمًا خطأ الآخرين الذين خانوه، وقد كان (دوغلاس ماكارثر) اللواء في الجيش الأمريكي عبقريًّا في صب اللوم على الآخرين؛ فتسمعه يقول: إنه لم يخسر في حياته المهنية معركة أبدًا، على الرغم من أنه في الواقع كان قد خسر أمواله، لكنه بنفخه في نجاحاته، وإيجاده أعذارًا لخسائره لا نهاية لها -من قبيل الخيانات- كان يصنع أسطورة قدراته السحرية في ساحات المعارك، فلا بد أن يلجأ الزعيم المولع بالعظمة إلى الترويج لنفسه بهذه الصورة الباهرة.

ويتصل بذلك إيمانه بأن بإمكانه بسهولة نقل مهاراته من مجال إلى آخر؛ فالمخرج التنفيذي لفيلم يمكن أن يغدو مصمِّمًا لحديقة ملاهي، ورجل الأعمال يمكن أن يمسي زعيم أمة، فبما أنه موهوب بقدرات سحرية، فبإمكانه أن يضع يده في أي شيء يستهويه، وغالبًا ما تكون تلك الخطوة خطوةً فيها هلاكه، فهو يحاول أشياء خارجة عن تخصصه وخبراته، وسرعان ما تسحقه الفوضى والتعقيد الناجمان عن عدم خبرته [في ذلك المجال]. فإذا تعاملتَ مع هذا الصنف من الناس، فلتنظر بإمعان في سجل حياتهم، ولْتلاحظ كثرة الإخفاقات الشنيعة التي وقعوا فيها، وعلى الرغم من أن الراجح بالمرء الواقع تحت تأثير الولع بالعظمة ألا يستمع إلى الآخرين، فإن عليك أن تذيع حقيقة سجله [في الإخفاق]؛ متخذًا جانب الحياد قدر ما تستطيع.

أنا حصين منيع لا أُقهَر: يخوض الزعيم المولع بالعظمة في المجازفات، فهذا غالبًا ما يلفت انتباه الناس إليه في المقام الأول، فإذا اقترن ذلك بالنجاح الذي يرافق الإقدام فإنه سيبدو أسطورة من الأساطير؛ إلا أن إقدامه ذاك ليس طوع أمره في واقع الحال، فلا بد له من أن يقوم بأفعالٍ تصنَع ضجة من حوله لإبقاء الاهتمام الناجم عنها يزيد في علوِّ رأيه بنفسه، وهو لا يستطيع أن يستريح أو يتراجع؛ لأن ذلك يسبب له انقطاعًا في اهتمام الناس به. وما يزيد الأمور سوءًا أنه يتحول إلى الشعور بأنه لا يُقهَر؛ لأنه في مرات كثيرة في ماضيه أفلت من مناورات خطرة، وإذا كان قد مر بإخفاق في حياته فقد تدبر أمر التغلب على إخفاقه بالمزيد من الجسارة والإقدام. زد على ذلك أن هذه الأنشطة الجسورة تجعله يشعر بالحيوية والنشاط وسط الأخطار والأهوال؛ فيصبح تأثيرها أشبه بتأثير المخدرات، ويصبح بحاجة إلى الخوض في مجازفات أكبر، ونيل مكافآت أكبر، ليحافظ على الشعور بأنه على مثال الآلهة حصين منيع لا يُقهر، وبإمكانه أن يعمل عشرين ساعة في اليوم عندما يكون تحت تأثير هذا النوع من الضغوط، فيغدو كمن يستطيع السير في النار.

والحق أنه حصين جدًّا إلى أن يدخل في مغامرة متغطرسة مهلكة، يكون فيها أخيرًا قد أبعد النجعة كل البعد؛ فينهار كل شيء، ولعل تلك كانت قصة ماكارثر المولع بالعظمة مع الولايات المتحدة الأمريكية بعد الحرب الكورية [1950 – 1953]، حيث أضحت حاجته اللاعقلانية لنيل الاهتمام واضحة بصورة مؤلمة[1]؛ كذلك كان قرار ماوتسيتونغ القاتل في إطلاقه الثورة الثقافية؛ وكذلك قرار (ستان أونيل) مدير مصرف (ميريل لينش) بالاستمرار بالتعامل بسندات الرهن العقاري في وقت كانت فيه المصارف الأخرى جميعًا تتخلص منها؛ فعاد ذلك بأشد الدمار على واحدة من أقدم الشركات المصرفية في الولايات المتحدة الأمريكية، وهكذا تتهشم فجأة هالة الحصانة، وتذهب أدراج الرياح؛

(1) كان دوغلاس ماكارثر (1880 – 1964) قائد جيش الولايات المتحدة الأمريكية في ثلاثينيات القرن العشرين، وكان له دور بارز في حرب المحيط الهادئ في الحرب العالمية الثانية، وقد استسلمت له اليابان سنة 1945، وأضحى الحاكم العسكري لها في سنوات الاحتلال الأمريكي لليابان (1945 – 1951). وتولى قيادة قوات الأمم المتحدة في كوريا الجنوبية (1950 – 1951)، وحرر ما احتله منها جيش كوريا الشمالية، وانقض يغزو أراضي كوريا الشمالية والأراضي المتاخمة للحدود الصينية، فأغرى القوات الصينية بدخول الحرب مع حلفائها في كوريا الشمالية، وعادت كفة الحرب إلى التأرجح بين طرفي الحرب. وكان ماكارثر واحدًا من خمسة ضباط أمريكيين في تاريخ أمريكا نالوا رتبة «لواء في الجيش». [المترجم]

وذلك لأن قراراتهم لم تكن خارجة من دوافع عقلانية؛ بل كانت ناجمة من حاجتهم إلى نيل الاهتمام وصعود مرتقى المجد، وفي النهاية وقعوا في يد الواقع، [فقضى عليهم] في ضربة قاسية واحدة.

فعليك في تعاملك مع الزعيم المولع بالعظمة أن تحاول بصورة عامة إفراغ صورته المقدسة المجيدة التي صنعها، وسيبالغ هو في رد فعله، وسيصبح أتباعه مسعورين، لكن شيئًا فشيئًا سيكون هناك قلة من أتباعهم لهم رأي آخر. وبذلك يكون نشرك عدوى التحرر من الوهم هو أفضل ما تصبو إليه.

الولع بالعظمة المفيدة

يعدُّ الولع بالعظمة المفيدة صورة من صور الطاقة البدائية التي نملكها جميعًا، وهي تدفعنا نحو طلب شيء أكبر مما نملك، والتميزِ بين الناس ونيل تقديرهم، والشعورِ بأننا متصلون بما هو أعظم منا. ولا تكمن المشكلة في هذه الطاقة بحد ذاتها، فهي طاقة يمكننا الاستفادة منها لتغذية طموحاتنا؛ إلا أن المشكلة هي في الاتجاه الذي تسلكه هذه الطاقة؛ فالولع بالعظمة يجعلنا في الأحوال الطبيعية نتصور بأننا أكثر عظمة وأكثر تفوقًا مما نحن عليه فعلًا؛ وبوسعنا أن ندعو ذلك باسم (الولع بالعظمة المتخيَّلة)؛ لأنه مبنيٌّ على مخيِّلاتنا وانطباعات مشوَّهة، نتجت عن اهتمام تلقيناه بصورة من الصور، أما النوع الآخر من الولع بالعظمة الذي ندعوه (الولع بالعظمة المفيدة)، فليس من السهل بلوغه، وهو لا يأتينا بصورة طبيعية، لكن يمكن له أن يكون مصدرًا لقدْرٍ عظيم من القوة تلقائي بذاته.

ولا يبنى الولع بالعظمة المفيدة على الخيال؛ بل يبنى على الواقع، فتتوجه طاقته إلى العمل والرغبة في تحقيق الأهداف، وحل المشكلات، وتحسين العلاقات [الشخصية]. إنه يحثنا على تطوير مهاراتنا وشحذها، فإذا حققنا الإنجازات شعرنا بزيادة عظمتنا؛ فنجذب اهتمام الآخرين بعملنا [لا بأقوالنا]. وما نتلقاه من اهتمام بهذه الطريقة يبعث السرور فينا، ويبقي شعلة النشاط مشتعلة فينا، إلا أن إحساسنا الأكبر بالسرور يأتي من عملنا نفسه، وتغلُّبنا على نقاط ضعفنا، أما رغبتنا في نيل الاهتمام فتكون طوع يميننا، خاضعة لنا. ويزداد اعتزازنا بأنفسنا لكنه مرتبط بإنجازاتنا الحقيقية، لا بخيالات وهمية غامضة، ونشعر بحضورنا وقد تعاظم؛ نتيجةَ عملنا، ومساهمتِنا في مجتمعنا.

وعلى الرغم من أن الطريقة المحكمة لتوجيه هذه الطاقة تعتمد على المجال الذي تعمل فيه، ومستوى مهاراتك، فإننا نذكر فيما يأتي خمسة مبادئ أساسية ضرورية لك، لتحصل على مستوًى عالٍ من تلبية احتياجاتك، يأتيك من الولع بالعظمة المعتمد على الواقع.

تعايش مع حاجاتك في الولع بالعظمة: لا بد لك أن تبدأ من موقع صادق مع نفسك، فعليك أن تعترف لنفسك بأنك تريد الشعور بأهميتك، وبأنك مركز الاهتمام، وهذا أمر طبيعي كونك تريد أن تشعر بالتفوق، ولديك طموحات مثل غيرك من الناس، وفي الماضي ربما قادتْك حاجاتك في الولع بالعظمة إلى اتخاذ قرارات طائشة، وبات بمقدورك اليوم أن تعترف بها وتحللها، فإنكارك أخطاءك هو أسوأ أعدائك؛ فبالوعي الذاتي وحده يمكن أن تبدأ في توجيه تلك الطاقة إلى شيء مفيد ونافع.

احشد طاقتك: يجعلك الولع بالعظمة المتخيَّلة تقفز من فكرة خيالية إلى أخرى، فتتخيل كل ما ستحصل عليه من أوسمة واهتمام، دون أن تحقق أيًّا منها في أرض الواقع؛ والواجب عليك أن تقوم بنقيض ذلك، فعليك أن تعتاد على التركيز بصورة عميقة وشاملة في مشروع بعينه، أو مشكلة بعينها، وعليك أن تجعل هدفك الذي تريد الوصول إليه بسيطًا نسبيًّا، وفي إطار زمني يمتد على أشهر، لا على سنوات. وعليك أن تقسِّم هذا الإطار الزمني بطوله إلى خطوات وأهداف صغيرة، فغرضك هنا هو الدخول في حالة من الزخم، يصبح فيها عقلك مستغرقًا شيئًا فشيئًا في العمل، إلى أن تأتيك الأفكار في ساعات متأخرة، وسيشعرك هذا الشعور بالزخم ويغريك، ولا تسمح لنفسك أن تدخل في خيالات عن مشروعات أخرى بعيدة في الأفق؛ بل عليك أن تشغل نفسك بعمقٍ بعملك قدر ما تستطيع، وإذا أنت لم تدخل هذه الحالة من الزخم فلا شك أنك تشغل نفسك بأمور مختلفة في الوقت ذاته، فتوقفت عن التركيز في عملك، فعليك أن تسعى لتجاوز هذا الأمر.

ويمكن أن يكون ذلك العمل مشروعًا تعمل عليه خارج وظيفتك الرسمية، ولن تفلح فيه بالساعات التي تخصصها له؛ بل بكثافة جهدك الذي تبذله فيه، وثباتِك عليه.

ويتصل بذلك أن تجعل مشروعك يستخدم المهارات التي بحوزتك مسبقًا، أو التي تعمل على تطويرها [حاليًّا]، فلتكن غايتك أن ترى تحسنًا مستمرًّا في مستوى مهاراتك،

وهو أمر سيأتيك حتمًا من عمق تركيزك، وستزداد ثقتك بنفسك، وهذا أمر كفيل بأن يبقيك في تقدم دائم.

حافظ على حوارك مع الواقع: يبدأ مشروعُك بفكرة، وبينما تحاول شحذ هذه الفكرة تترك خيالك يطير ويحلق؛ ليكون منفتحًا على الاحتمالات المختلفة. وتُراكَ عند نقطة معينة تنتقل من مرحلة التخطيط إلى مرحلة التنفيذ؛ فيتوجب عليك الآن البحث عن تعقيبات الناس الذين تحترمهم، أو جمهورك الطبيعي، وتسمع انتقاداتهم، وعليك أن تسمع أشياء عن عيوب خطتك ومواطن الضعف فيها، فتلك هي الطريقة الوحيدة التي تحسن بها مهاراتك، فإذا أخفق مشروعك في الوصول إلى النتائج التي كنت ترجوها، أو بقيت مشكلتك مستعصية على الحل، فتقبل الأمر بوصفه بأنه أفضل طريقة للتعلم، وقم بتحليل عميقٍ لما أخطأت فيه، وكن قاسيًا صارمًا في ذلك قدر استطاعتك.

فإذا حصلت على التعقيبات، وقمت بتحليل النتائج فعد إلى ذلك المشروع، أو ابدأ مشروعًا جديدًا، وأطلق العنان لخيالك من جديد؛ مع إدخالك فيه ما تعلمته من خبرتك السابقة. ولا تبرح تدور في هذه الحلقة وأنت تلاحظ بتلهُّف تحسنك في فعل ما تفعله، لكنك إذا أطلت المكوث في مرحلة الخيال فإن ما ستخرج به سيكون أقرب إلى الولع بالعظمة، وسيكون منفصلًا عن الواقع، وإذا اكتفيت بالاستماع لتعقيبات الناس، وحاولت أن تجعل عملك صورة كاملة لما يخبرك به الآخرون أو يريدونه، فإن عملك سيكون سطحيًّا ومبتذلًا. لكنك بمحافظتك على الحوار بين الواقع (المتمثل في التعقيبات) وتخيلاتك، ستصنع شيئًا مفيدًا له قوته.

وإذا حالفك النجاح في أي مشروع من مشروعاتك فعليك التريث أمام الاهتمام الذي تلقاه؛ فخذ في حسابك دور الحظ الذي لعله ساعدك، والعون الذين حصلت عليه من الناس، وقاوم السقوط في وهمِ النجاح، فإذا أخذت تركز على الفكرة اللاحقة فانظر إلى نفسك وكأنك تبدأ من الصفر، فمشروعك الجديد يمثل تحديًا جديدًا لك، ونهجًا حديثًا تتبعه فيه، ولعلك تخفق أشد الإخفاق؛ فعليك بالمستوى نفسه من التركيز الذي كان عندك في مشروعك السابق [الذي نجحت فيه]، ولا تتكلنَّ أبدًا على أمجادك، ولا تكُفَّنَّ عن حشد طاقاتك.

ليكن سعيك وراء التحديات المدروسة: المشكلة في الولع بالعظمة المتخيَّلة أنك تتخيل هدفًا جديدًا عظيمًا ستبلغه؛ الرواية البديعة التي ستكتبها، البداية المربحة التي ستصنعها، ويكون ذلك التحدي عظيمًا جدًّا إلى حد أنك تبدأ به، لكنك لا تلبث أن تبتعد عنه بعد أن تدرك بأنك لن تبلغ شأوه، أو إذا كنت من أصحاب الطموح وإثبات الذات، فلعلك تحاول المضي حتى النهاية، لكن الأمر ينتهي بك بمتلازمة (يورو ديزني) مقهورًا، ساقطًا سقوطًا مدويًا، ملقيًا باللوم على الآخرين في خيبة مآلك؛ دون أن تتعلم أي شيء من تجربتك.

وهدفك في الولع بالعظمة المفيدة أن تستمر في البحث عن تحديات تعلو مستوى مهاراتك مباشرة [وليست أعلى منه بكثير]، وإذا كانت المشروعات التي تحاولها دون مستوى مهاراتك، أو هي على السوية نفسها، فسرعان ما يتسرب إليك الملل، ويضيع منك التركيز. وإذا كانت طموحة جدًّا فستشعر بأنك محطم نتيجة إخفاقك فيها، لكنها إذا كانت مشروعة مدروسة بحيث تكون أكثر صعوبة من مشروعك الأخير، بدرجة معتدلة، فستجد نفسك متلهفًا لإنجازها وقد اشتعلت فيك جذوة النشاط، ويجب عليك أن ترتفع إلى مستوى هذا التحدي، لترتفع أيضًا مستويات تركيزك. وهذا هو الطريق الأمثل للتعلم، فإذا أخفقت فلن تشعر بأنك مغلوب على أمرك، وستتعلم المزيد من تجربتك، وإذا أنت نجحت فستزداد ثقتك بنفسك، لكنها ثقة مقيَّدة بعملك، وبنجاحك في التحدي، وسيفي إحساسك بأنك قد أنجزت شيئًا، بحاجتك إلى العظمة.

أطلق طاقة ولعك بالعظمة: إذا أنت روَّضت هذه الطاقة فلتجعلها في خدمة طموحاتك وأهدافك، وستشعر بالأمان عندما تطلقها في الوقت المناسب، فانظر إليها كأنها حيوان بري يحتاج إلى التجول طليقًا بين حين وآخر، وإلا فإنه يجن جنونه غضبًا إذا عِيل صبره، وهذا يعني أن عليك بين الفينة والأخرى أن تسمح لنفسك بأن تحتفي بالأفكار أو المشروعات التي تمثل تحديات أعظم مما رأيته فيها سابقًا فيزداد شعورك بالثقة بنفسك، وترغب في اختبار نفسك. وادرس أمر تطوير مهارة جديدة عندك في مجال لا يتصل بمجال تخصصك، أو كتابة رواية كنت ترى أنها تلهيك عن عملك الحقيقي، أو اكتف بإرخاء العنان لخيالك عندما تكون في مرحلة التخطيط.

وإذا كنت وقد سُلِّطت عليك أنظار الناس، وكان عليك أن تقوم بعملك أمامهم، فحرر نفسك من الضغط الذي أنت فيه، ودع طاقة الولع بالعظمة تملأ نفسك بمستويات

مرتفعة من الإيمان بالنفس، فهذا الأمر ينشط إيماءاتك، ويمنحك جاذبية أكبر، وإذا كنت زعيمًا، وكانت جماعتك تواجه مصاعب، أو تمر بأزمة، فدع نفسك تشعر بمشاعر غير مألوفة لك من الولع بالعظمة والثقة بنجاح مهمتك، لتزيد في عزيمة أتباعك، وتنفخ الروح فيهم، وهذا كان نوع الولع بالعظمة الذي جعل (وينستون تشرتشل) زعيمًا ناجحًا في الحرب العالمية الثانية.

وبوسعك أن تدع نفسك تشعر بالولع الشديد بالعظمة في أي حدث يواجهك إذا كنت قطعت شوطًا طويلًا في استخدام مهاراتك المحسنة وتحقيق إنجازاتك الفعلية، وإذا أنت استغرقت وقتًا كافيًا في العمل على نحو مناسب بالمبادئ الأخرى فإنك ستعود بصورة طبيعية إلى اتزانك وبساطتك بعد بضعة أيام، أو ساعات، من لحظات ولعك الشديد بالعظمة.

ونذكر في الختام أن مصدر ولع أحدنا الطفولي بالعظمة أنه كان لديه شعور بالارتباط القوي بأمه، وكان ذلك الشعور شعورًا مطلقًا ومرضيًا جدًّا له، بحيث إنه يمضي وقتًا كثيرًا في حياته محاولًا استعادة ذلك الشعور بطريقة أو بأخرى. فذلك هو مصدر الرغبة في التفوق على الوجود المبتذل للإنسان، والسعي وراء شيء عظيم جدًّا لا يمكنه التعبير عن كنهه. ولدى الإنسان ومضات من ذلك الارتباط في لحظات العشق المطلق، إلا أنها ومضات نادرة وعابرة، ودخوله في حالة الاندفاع إلى العمل أو غرسه مستويات عميقة من التشاعر مع الناس (راجع الفصل الثاني) يعطيه المزيد من تلك اللحظات، ويشبع رغبته؛ فيشعر باتحاده مع عمله، أو مع الآخرين. ويمكن أن يمضي إلى ما هو أبعد من ذلك بأن يختبر الارتباط العميق بالحياة نفسها، وهو ما يدعوه (سيغموند فرويد) باسم: (الشعور الرَّحيب).

وتأمل ذلك بالطريقة الآتية: إن تشكُّل الحياة نفسها على كوكب الأرض قبل مليارات السنين كان لا بد له من سلسلة من الأحداث التي كانت غير محتملة إلى حدٍّ بعيد، فبداية الحياة كانت تجربة هشة يمكن أن تنتهي في أي لحظة في البدايات، ونشوء صور كثيرة جدًّا من أشكال الحياة منذ ذلك الحين كان شيئًا مذهلًا، وعند نقطة النهاية في ذلك النشوء جاء الكائن الوحيد الذي وعى عملية النشوء بأكملها - فيما نعرفه - وكان الإنسان.

ووجودك في هذه الحياة هو حدثٌ كان غير مرجح وخارقًا للطبيعة، كما كانت عملية النشوء الأول. فكان يتطلب سلسلة خاصة جدًّا من الأحداث التي تقود إلى لقاء أبويك وولادتك، وكل ذلك كان يمكن أن يسير على نحو مختلف تمامًا. وفي هذه اللحظة، وأنت تقرأ هذه الكلمات، أنت تعي الحياة، ويعيها مليارات غيرك، لكن لوقت قصير وحسب، حتى تموت. فإذا كان استيعابك لهذا الواقع تامًّا، كان ذلك ما ندعوه: (السمو). (راجع الفصل الثامن عشر للاستزادة في ذلك). وهو أمر لا يمكن التعبير عنه بالكلمات، إنه رائع جدًّا. فشعورك بأنك جزء من تلك التجربة الهشة للحياة هو نوع من الولع العكسي بالعظمة، فلا تزعجك حقارتك[1] النسبية بل يبهجك الإحساس بأنك قطرة في هذا المحيط الرحيب.

وعندئذ، وقد قهرتني محن عانيتها في ارتباطي بأبنائي، تضرعت إلى الله وسألته: ما الذي علي فعله لأكمل بقية حياتي بسعادة غالبة؟! فأرشدني الله إلى أن: «اعرف نفسك يا كرويسوس - فذلك ما يجعلك تحيا، وذلك ما يجلب لك السعادة» ... لكنني وقد أفسدتني ثروتي التي أملك، وأفسدني الرجال الذين كانوا يتوسلون إلي لأكون قائدهم، وأفسدتني الهدايا التي أعطوني إياها، وأفسدني الناس الذين مدحوني، قائلين: إنني إذا وافقت على تولي القيادة فإنهم سيطيعونني، وسأكون أعظم الرجال، ونفختني كلماتهم، واختارني جميع من حولي من الأمراء لأكون قائدهم في الحرب؛ قبلت القيادة، معتقدًا بأنني مناسب لأن أكون أعظم الرجال؛ لكن تبين لي بعد ذلك أنني ما عرفت نفسي. فقد كنت أظن بأنني قادر على الاستمرار في الحرب معك؛ لكنني لم أكن ندًّا لك ... لذلك، وبما أنني لم أكن أعرف [نفسي]، فأنا أنال جزائي العادل.

زينوفون [430 قبل الميلاد – 355 قبل الميلاد]، ثقافة قورش

(1) لا يخفى على القارئ أن هذا القول ينطبق على من يؤمن بنظرية التطور (أو النشوء)؛ ممن يرون أصل الإنسان كائنًا حقيرًا وضيعًا؛ ولا يرون فيه مخلوقًا مكرَّمًا على سائر المخلوقات. [المترجم]

الفصل الثاني عشر:

إعادة الاتصال الداخلي بالذكورة والأنوثة

قانون صرامة الذكورة والأنوثة

لدى الناس خصال ذكورة وأنوثة؛ بعضها أصيل، وبعضها آتٍ من التأثير العميق لأحد الأبوين، لكنها بحاجة إلى الظهور بهوية ثابتة في المجتمع، فإنهم يميلون إلى كتم هذه الخصال، فيفرِطون في الانسجام مع أدوار الذكورة والأنوثة المتوقعة منهم، لكنهم يدفعون الثمن مقابل ذلك؛ فهم يخسرون أبعادًا مهمة في شخصيتهم، ويغدو تفكيرهم صارمًا، وكذلك تصرفاتهم، وعلاقتهم مع أفراد الجنس الآخر متدهورة، بسبب تعاملهم معهم بالخيال والضغينة؛ فالواجب فيهم أن يعوا هذه السمات الذكورية والأنثوية، ويعيدوا الاتصال بها، ليطلقوا في هذه العملية قدراتهم الإبداعية. ويصبحوا أكثر سلاسة في تفكيرهم، وإذا هم أخرجوا المسحة الخافتة للذكورة أو الأنوثة إلى شخصياتهم فسيسحرون الآخرين بكونهم صادقين فيما هم عليه، فعلى الناس ألا يتوقعوا أدوار الذكورة والأنوثة؛ بل يصنعوها بما يناسبهم.

الذكورة والأنوثة الصادقة

عندما كانت (كاترينا سفورزا 1509 – 1463] (Caterina Sforza] فتاة صغيرة، كانت تحلم بالمآثر العظيمة التي ستكون جزءًا منها؛ لأنها فرد من عائلة سفورزا الشهيرة من نبلاء مدينة ميلان [في إيطاليا]. ولدت كاترينا سنة 1463، وكانت طفلة غير شرعية من امرأة جميلة نبيلة من ميلان و(غالياتسو ماريا سفورزا) الذي أصبح دوق ميلان

بعد وفاة أبيه سنة 1466. وعندما أصبح غالياتسو دوقًا أمر بإحضار ابنته إلى القلعة، قلعة (بورتا جيوفيا)، حيث كان يعيش مع زوجته الجديدة، لتجري تنشئتها على غرار أي فرد شرعي في عائلة سفورزا. وعاملتها زوجته -زوجة أبيها- وكأنها ابنتها؛ فكان لا بد للفتاة من الحصول على أفضل تعليم، وأصبح الرجل الذي عمل معلمًا لغالياتسو -وهو الأديب المعروف (فرانشيسكو فيللفو)- أصبح معلمًا لكاترينا، فعلمها اللاتينية، واليونانية، والفلسفة، والعلوم، وحتى التاريخ العسكري.

وكانت كاترينا -وهي وحيدةٌ في أكثر الأوقات- تتجول يوميًّا تقريبًا في أرجاء مكتبة القلعة الواسعة، فقد كانت تلك المكتبة واحدة من أكبر مكتبات أوروبا، ووجدت فيها أفضل كتبها التي باتت تقرؤها مرة بعد مرة، وكان من هذه الكتب كتاب (تاريخ عائلة سفورزا) الذي كتبه فيللفو على نسق كتابات هوميروس [صاحب الإلياذة والأوديسة]، وفي ذلك المكان الفسيح المليء بالرسومات المتقنة كانت تقرأ عن صعود عائلة سفورزا اللافت إلى مراتب القوة؛ من زعامة المرتزقة إلى دوقية ميلان. وعرف عن آل سفورزا ذكاؤهم وشجاعتهم في المعارك، وأحبت كاترينا أيضًا قراءة الكتب التي تروي حكايات أصحاب النخوة والشهامة من الفرسان المحاربين في الحياة الحقيقية، وقصص القادة العظماء الغابرين؛ وكان من تلك الكتب كتاب أثير عندها، وهو كتاب (نساء مرموقات Illustrious Women) لمؤلفه بوكاتشيو [1313 - 1375]، يروي مآثر شهيرات النساء في التاريخ. وبينما كانت تمضي وقتها في المكتبة، كانت جميع تلك الكتب تتلاقى في عقلها، فكانت تراودها أحلام اليقظة بمستقبل ماجد لعائلتها، وترى نفسها بطريقة أو بأخرى وسط ذلك المستقبل. وكانت صورة أبيها في قلب خيالاتها، رجلًا عظيمًا وأسطوريًّا كأي رجل عظيم قرأت عنه في الكتب.

وعلى الرغم من أن لقاءاتها بأبيها كانت قصيرة في العادة إلا أنها كانت مكثفة في نظر كاترينا، فقد كان يعاملها كأنها نظيرة له، معجبًا بذكائها، ومشجعًا إياها على الدراسة. لقد تماهت منذ وقت مبكر مع أبيها؛ فكانت ترى في محنه وانتصاراته محنًا وانتصارات لها، وكحال سائر أطفال آل سفورزا -حتى البنات منهم- تعلمت كاترينا المبارزة بالسيف، وخضعت لتدريبات بدنية قاسية؛ وفي هذا الجانب من تعليمها كانت تذهب في حملات الصيد مع العائلة في غابات (بافيا) المجاورة، فتعلمت صيد الخنازير

البرية، والظباء، والحيوانات الأخرى، وقتلَها، وكانت تراقب والدها في هذه الرحلات بكل تبجيل واحترام، فقد كان خيَّالًا بارعًا، يقود حصانه بعنف، ولم تكن تبدُ عليه علامات الخوف، وكان في قصره لبقًا ماهرًا، مع أنه دائمًا كان صاحب اليد العليا، لقد أودع فيها قواعد نهجه (فكِّري في المستقبل، خططي مسبقًا لتحركات متعددة، وليكن هدفكِ دائمًا اقتناص المبادرة في الوضع الذي أنتِ فيه).

لكن كان لأبيها جانب آخر، عمَّق تماهيها معه، فقد كان يحب المسارح؛ وكان أشبه بفنان، فلم تنسَ أبدًا حين سافرت العائلة في سياحة في المنطقة، وزارت فلورنسا، وأحضروا معهم فرقًا مسرحية مختلفة، فيها ممثلون يرتدون أزياء غريبة، وتناولوا عشاءهم في الأرياف داخل أجمل الخيام ألوانًا وزينة، وفي تلك الرحلة امتلأت الطريق بالخيول المزدانة بسروجها البهيجة، يرافقها الجنود المشاة؛ وقد تزين جميعهم باللونين القرمزي والأبيض، لوني عائلة سفورزا. لقد كان مشهدًا أخاذًا فاتنًا، والجميع يسير بأوامر أبيها. وكان أبوها يسرُّه ارتداء أحدث الأزياء في ميلان، من الأثواب الحريرية المتقنة المحلاة بالجواهر، وباتت هي تشاركه هذه المتعة، فأضحت الثياب والمجوهرات يأخذان بشغاف قلبها، وربما بدا رجلًا قوي الشكيمة في ساحة المعركة، لكنها كانت تراه يبكي كالأطفال إذا استمع إلى ترانيم الموسيقا الكنسية التي يهواها، لقد كان يشتهي متع الحياة كلها بلا حدود؛ وحبها له وإعجابها به لم تكن تحدهما حدود.

وفي سنة 1473، وعندما أبلغها أبوها وهي بنت عشر سنين بالزواج الذي أعده لها، كانت لا تفكر إلا في أداء واجبها ابنةً لعائلة سفورزا، وتسعد أباها، وكان الرجل الذي اختاره غالياتسو زوجًا لها هو (جيرولامو رياريو)، وهو شاب في الثلاثين من عمره، وعمُّه البابا سيكستوس الرابع، وكان ذلك الزواج يشكل تحالفًا مهمًّا بين روما وميلان، وفي جزء من تلك الترتيبات اشترى البابا مدينة (إيمولا) في إقليم رومانيا [جنوبي ميلان] التي كانت عائلة سفورزا قد استولت عليها قبل عقود خلت، ليعمِّد العروسين كونت وكونتيسة إيمولا، ويُلحِق البابا لاحقًا بلدة فورلي بممتلكاتهما ليمنحهما السيطرة على أرجاء الإقليم الجنوبي الشرقي من إيطاليا ذي الموقع الإستراتيجي، جنوبي البندقية مباشرة.

وفي اللقاءات الأولى التي جمعت كاترينا بزوجها، بدا رجلًا يكاد لا يبعث على السرور، فقد كان متقلب المزاج، منشغلًا بنفسه، سريع الغضب، وبدا مهتمًّا بها بغرض

الجِماع وحده، ولم يكن لينتظرها حتى تبلغ السن القانونية [14 سنة]، ومن حسن حظها أنه ظل يعيش في روما، وبقيت هي في ميلان، لكن بعد بضع سنوات اغتال بعض النبلاء الناقمين أباها الحبيب، وبدت قوة آل سفورزا في خطر، وأضحى مركزها في زواج تمتين الشراكة مع روما أكثر أهمية من أي وقت مضى؛ وسرعان ما حطت رحالها في روما، وكان عليها هناك أن تقوم بدور الزوجة المثالية، وتنال الجانب الطيب من زوجها، لكنها كلما ازدادت قربًا من جيرولامو قل احترامها له؛ فقد كان رجلًا متهورًا، يصنع الأعداء من حوله أينما التفت. ولم تكن لتتصور أنه يمكن أن يكون هناك رجل بهذا الضعف، وكانت إذا قارنته بأبيها تراه ساقطًا بكل المقاييس.

فحولت انتباهها إلى البابا، وعملت جاهدة على كسب حظوة عنده وعند حاشيته، فقد أصبحت كاترينا اليوم شابة جميلة ذات شعر أشقر، لا مثيل لها في روما، فأمرت باستجلاب أفضل الثياب المصنوعة في ميلان، فقد كانت حريصة على ألا ترتدي أبدًا ثوبًا مرتين، وكانت إذا ارتدت عمامة نسوية ذات وشاح طويل فإن تلك العمامة تصبح فجأة آخر صيحة في عالم الموضة [في روما]، واستمتعت بالاهتمام الذي كانت تلقاه بوصفها أكثر النساء تأنقًا في روما، فجعل منها الرسام (بوتتشيلي) نموذجًا لبعض أعظم لوحاته، وبما أنها كانت فتاة حسنة التعليم والتنشئة، فقد كانت مصدر بهجة للفنانين والكتاب في المدينة، وأخذ أهالي روما يعجبون بها.

لكن في غضون بضع سنين، تداعى كل شيء، فقد أشعل زوجها خصومة مع واحدة من أبرز العائلات في إيطاليا، وهي عائلة (كولونا)، وبعد ذلك -وفي سنة 1484- مات البابا فجأة، وأضحت كاترينا وزوجها في خطر شديد داهم بعد زوال حمايته عنهما، وكان آل كولونا يدبرون للانتقام، وكره أهالي روما جيرولامو، وبات أكيدًا أن البابا الجديد سيكون صديقًا لآل كولونا، فإذا حصل ذلك خسرت كاترينا وزوجها كل شيء، بما في ذلك مدينتا فورلي وإيمولا، وأخذ الوضع يبدو لكاترينا ميؤوسًا منه نظرًا إلى ضعف مركز عائلتها في ميلان.

وبانتظار انتخاب البابا الجديد بقي جيرولامو رئيس عساكر البابا، وبات يرابط الآن على أطراف روما، وراقبت كاترينا زوجها أيامًا بعد أن شله الخوف وعجز عن اتخاذ أي قرار؛ فلم يكن يجرؤ على دخول روما خشية وقوع معركة مع آل كولونا وحلفائهم الكثر في

الشوارع المزدحمة، فانتظر المعركة خارج روما، لكن بمرور الوقت أخذت الخيارات تتفلت من يديهما، وتواردت عليها الأخبار السيئة؛ فقد سلب الغوغاء القصر الذي كانا يعيشان فيه؛ وحلفاؤهما القليلون في روما هجروهما اليوم؛ والكرادلة يجتمعون لانتخاب البابا الجديد.

ونتيجة الحرارة الشديدة في شهر آب/ أغسطس شعرت كاترينا -وهي حامل في الشهر السابع بطفلها الرابع- بالإعياء والغثيان المستمر، لكنها إذ أخذت تفكر في الموت الوشيك، وبدأ تفكيرها بأبيها يشغل بالها؛ وكأنها شعرت بروحه تسكن فيها، وعندما تأملت فيما كان سيفكر فيه بشأن المأزق الذي تواجهه شعرت بدفقة من الإثارة وهي تعدُّ خطة جريئة ودون أن تخبر أحدًا بنواياها، امتطت حصانًا في عتمة الليل، وتسللت خارجةً من المخيم، تقود حصانها بأسرع ما أمكنها نحو روما.

وعلى نحو ما توقعت، لم يعرفها أحد في هيئتها تلك، وسُمِح لها بدخول المدينة؛ فاتجهت مباشرة إلى قلعة (سانت أنجلو) وهي أهم موقع إستراتيجي في روما، وهو قريب من الفاتيكان ولا يفصله عن مركز المدينة إلا نهر (طيبر)؛ ونتيجة أسوار القلعة الحصينة ومدافعها التي يمكن لها أن تصل إلى أرجاء روما كافة كان من يسيطر على القلعة يسيطر على المدينة بأكملها، وكانت روما في حالة اضطراب، والغوغاء يملؤون الشوارع في كل مكان، وكانت القلعة ما تزال تحت سيطرة ملازم مخلص لجيرولامو، وبعد أن عرَّفت كاترينا بنفسها سُمح لها بالدخول إلى قلعة سانت أنجلو.

وعندما دخلت القلعة استحوذت عليها باسم زوجها، وطردت منها الملازم [الذي أدخلها]؛ لأنها لم تثق به، وبعثت بأوامرها إلى جنود القلعة بأداء قسَم الولاء لها، ونجحت في إدخال قوات إضافية إلى القلعة، وأمرت بتوجيه مدافع القلعة باتجاه جميع الطرق المؤدية إلى الفاتيكان، فبات من المستحيل على الكرادلة أن يجتمعوا في مكان واحد لانتخاب البابا الجديد، ولتجعل من تهديداتها تهديدات واقعية، أمرت جنودها بإطلاق نيران المدافع تحذيرًا وتخويفًا، وأرادت عقد صفقة؛ فكانت شروطها لتسليم القلعة بسيطة؛ وهي أن تبقى جميع أملاك آل رياريو بأيديهم، بما فيها مدينتا فورلي وإيمولا.

وبعد بضع ليالٍ من استيلائها على قلعة سانت أنجلو -وهي ترتدي درعًا فوق ثوبها- سارت على طول أسوار القلعة؛ فأعطاها ذلك شعورًا بعِظَم قوَّتها، وهي تطل من

مكان عالٍ جدًّا على المدينة، وتنظر إلى الأسفل لترى الرجال المذعورين في الأسفل، العاجزين عن قتالها، وهي امرأة واحدة تعرج بحَملها، وعندما أرسل إليها الكاردينال الذي ينظم الاجتماع السري لانتخاب البابا الجديد، مبعوثًا للتفاوض معها، وبدا معارضًا لشروطها لتسليم القلعة، صاحت من أعلى الأسوار باتجاه الأسفل، وسمعها الجميع وهي تقول: «إذًا فالكاردينال يريد أن يدخل معركة دهاء معي، أهذا ما يريد؟ إنه لا يدرك أن لي عقل الدوق غالياتسو، وأنني نبيهة فطِنة كما كان!».

وبينما كانت تنتظر رد الكاردينال علمت بأنها تتحكم بالوضع؛ ولم تخش إلا أن يستسلم زوجها ويخونها، أو أن تؤدي حرارة آب/ أغسطس اللاهبة إلى وقوعها في المرض فيطول مكوثها بلا طائل، وفي النهاية، ونتيجة إحساس الكرادلة بثبات عزيمتها، قدِمت مجموعة منهم إلى القلعة للتفاوض معها، واستجابوا لمطالبها، وفي الصباح التالي ومع إنزال الجسر المتحرك لتخرج منه الكونتيسة كاترينا، لاحظت حشدًا كبيرًا يتدافع ليقترب منها، فقد جاء أهالي روما من جميع الطبقات لإلقاء نظرة على المرأة التي حكمت روما أحد عشر يومًا؛ فقد كانوا فيما سبق يرون فيها الشابة المغرمة بالثياب، والمدللة الصغيرة عند البابا، أما الآن فهم يحدقون فيها باندهاش؛ فقد كانت ترتدي أحد أثوابها الحريرية، ويتدلى سيفها الثقيل من حزام يرتديه الرجال، وكان حملها أمرًا جليًّا تمامًا. فلم يسبق لهم أن رأوا منظرًا كهذا المنظر.

واطمأن الكونت والكونتيسة على ألقابهما النبيلة، فانتقلا إلى فورلي ليحكما منطقتهما؛ وبعد أن انقطعت عنهما أموال البابا، كان همُّ جيرولامو الأول كسب المزيد من المال، فزاد من الضرائب على الخاضعين لحكمه، فأثار بذلك امتعاضهم وسخطهم، وما لبث أن صنع لنفسه أعداء من عائلة أورسي القوية في إقليمه، ولخوفه من المؤامرات التي تستهدف حياته حبس نفسه داخل القصر، وسرعان ما تولت كاترينا الكثير من أمور الحكم اليومية في مملكتهما، وبتفكيرها في المستقبل نصَّبت حليفًا تثق به آمرًا جديدًا لقلعة (رافالدينو) التي تشرف على المنطقة. وفعلت كل ما بوسعها للتواصل مع الأهالي، لكن زوجها كان قد أحدث ضررًا جسيمًا جدًّا في بضع سنوات قصيرة.

وفي 14 نيسان/ أبريل 1488 اقتحمت فرقة من الرجال، بلباس المحاربين وبقيادة (لودفيتشو أورسي)، اقتحموا القصر وطعنوا الكونت حتى الموت، ورموا بجثته من نافذة

القصر إلى ساحة المدينة. أما الكونتيسة التي كانت تتناول عشاءها مع أسرتها في غرفة مجاورة من غرف القصر، فقد سمعت صياحًا وجلبة، وأسرعت إلى نقل أطفالها الستة إلى غرفة آمنة في برج القصر، وأحكمت إغلاق الباب، وصاحت من نافذة اجتمع تحتها عدد من حلفائها الذين تثق بهم كل الثقة، صاحت بهم توجههم وتقول: إن عليهم تنبيه آل سفورزا في ميلان وحلفائها الآخرين في الإقليم، وحثهم على إرسال جيوشهم لإنقاذها؛ وعلى حامية قلعة رافالدينو ألا تسلم القلعة مهما كانت الظروف، وبعد دقائق اقتحمت فرقة الاغتيال عليها غرفتها، وأخذوها وأطفالَها أسرى.

وبعد أيام، سار لودفيتشو أورسي وصاحبه في المؤامرة (جياكومو رونش) بكاترينا إلى قلعة رافالدينو يريدان منها أن تأمر آمر القلعة بتسليم القلعة إلى فرقة الاغتيال، وعندما نظر آمر القلعة (توماسو فيو) الذي كانت نصَّبته إلى الأسفل من أعلى الأسوار بدت له كاترينا خائفة على حياتها، وكان صوتها يتقطع إذ تغمره العواطف، وهي تتوسل إلى (فيو) طالبة منه الاستسلام، وهو يرفض.

وبينما واصل الاثنان حوارهما أحس رونش وأورسي بأن الكونتيسة وفيو كانا يخدعانهما بطريقة ما، ويتحدثان برموز معمَّاة [مشفَّرة]، وضاق رونش ذرعًا بالأمر، فضغط بطرف حربته بقوة على صدرها، وهددها بأنه سيغمدها فيها إذا لم تجعل فيو يستسلم، ورمقها بنظرة استعلاء قاسية، وتغيرت تعابير الكونتيسة فجأة، فمالت على حد حربته ووجهها يقترب ببطء من رونش، وقالت له بصوت يقطر ازدراءً: «أتحاول إخافتي يا جياكومو رونش ... بإمكانك طعني، لكنك لن تخيفني، فأنا ابنة رجل لم يعرف الخوف يومًا، افعل ما تريد: لقد قتلتَ سيدي، وبإمكانك حتمًا أن تقتلني. فأنا لست إلا امرأة على كل حال!». فأربكت كلماتها وفعلها رونش وأورسي، وقررا البحث عن طريقة أخرى لإكراهها على تسليم القلعة.

وبعد أيام، اتصل فيو آمر القلعة بفرقة الاغتيال قائلًا بأنه سيسلم القلعة بالفعل لكن بشرط أن تدفع له الكونتيسة أجوره المتأخرة، وتوقع على وثيقة تعفيه فيها من أي ذنب في تسليم القلعة، واقتادها أورسي ورونش من جديد إلى القلعة، وراقباها عن كثب وهي تبدو تتفاوض مع فيو، وفي النهاية، أصر فيو على أن تدخل الكونتيسة إلى القلعة

لتوقع على وثيقة تبرئته، [وقال] إنه يخشى أن يحاول القتلة خداعه، وأصر على أن تدخل بمفردها. وحالما توقع كاترينا الوثيقة سيفعل ما وعدهم به.

ووافق المتآمرون على طلبه لشعورهم بأنه ما من خيار آخر لهم، لكنهم أعطوا الكونتيسة وقتًا قصيرًا لإتمام الصفقة، وفي لحظة خاطفة، وهي تختفي وراء الجسر المتحرك داخلةً إلى القلعة، التفتت بنظرة ساخرة وأومأت إلى رونش وأورسي إيماءة استهزاء واحتقار، فالمسرحية كلها التي مُثِّلت في الأيام القليلة الماضية كانت من إعدادها وإخراجها هي وفيو، الذي كانت تتصل به عبر الرسل، وعلمت أن أهل ميلان أرسلوا جيشًا لإنقاذها، وأنه كان عليها كسب الوقت لا أكثر، وبعد ساعات من ذلك، وقف فيو على أسوار القلعة، وصاح إلى الأسفل بأنه يحتفظ بالكونتيسة رهينةً وأن الأمر قد انتهى.

فضاق القتلة ذرعًا بالأمر، وعادوا في اليوم اللاحق إلى القلعة ومعهم أطفال كاترينا الستة، ونادوا كاترينا لتخرج إليهم من فوق الأسوار، ووجهوا الخناجر والحراب إلى الأطفال مهددين أبشع تهديد، وبين عويل الأطفال وطلبهم الرحمة أمر القتلة كاترينا بتسليم القلعة وإلا فإنهم سيقتلون أطفالها جميعًا، وأثبتوا أنهم يقينًا مستعدون لسفك دمائهم؛ [ففي نظرهم] لعل كاترينا لم تكن تخشى شيئًا، ولعلها ابنة عائلة سفورزا، لكن ما من أم يمكنها أن ترى أطفالها يموتون أمام عينيها، ولم تضيع كاترينا الوقت، فصاحت إلى الأسفل وهي تقول: «اقتلوهم إذًا أيها الحمقى! أنا الآن حامل بطفل آخر من الكونت رياريو، ولدي القدرة على إنجاب المزيد!»، ورفعت تنورتها لتؤكد لهم مقصدها.

لقد توقعت كاترينا لجوء القتلة إلى حيلة الأطفال، وخمنت أن القتلة كانوا ضعفاء مترددين؛ فكان الحري بهم قتلها هي وأسرتها منذ أول يوم، وسط الصخب الذي كان؛ أما الآن فلن يجرؤوا على قتل أطفالها بدم بارد؛ فقد علم القتلة أن قوات آل سفورزا في طريقها إلى مدينة فورلي، وسينتقمون منهم أشد الانتقام إذا أقدموا على عمل كهذا، وإذا استسلمت الآن فستكون هي وأطفالها سجناء عندهم، وسيتسرب سمٌّ من السموم إلى طعامهم [ليقتلهم جميعًا]، فلم تأبه لما ظنوه بأمومتها، فقد كان عليها الاستمرار في المماطلة، وتأكيد ثبات عزيمتها، وبعد رفضها الاستسلام وجهت مدافع القلعة إلى قصر أورسي.

وبعد عشرة أيام وصل جيش مدينة ميلان لإنقاذها، وتفرق القتلة، وسرعان ما استعادت الكونتيسة سلطتها، وثبت البابا الجديد حُكْمها؛ وصيةً على عرش مملكتها إلى أن يبلغ ابنها الأكبر (أوتافيانو) السن القانونية للحكم، وانتشرت في كل أرجاء إيطاليا أخبار ما فعلته وما قالته للقتلة من فوق أسوار قلعة رافالدينو، وبدأت أسطورةٌ قائمة بذاتها تتحدث عن كاترينا سفورزا، الكونتيسة المحاربة الجميلة من فورلي.

وفي غضون سنة من مقتل زوجها، تعشقت الكونتيسة عشيقًا لها، وكان عشيقها (جياكومو فيو)، وهو أخو آمر القلعة الذي نصبته في رافالدينو، وكان جياكومو أصغر من كاترينا بست سنوات، وكان على النقيض تمامًا من جيرولامو - فكان وسيمًا قوي الشكيمة، يتحدر من الطبقات الدنيا في المجتمع، وكان عامل إسطبل عند عائلة رياريو، والأهم من ذلك أنه لم يحبها وحسب؛ بل كان يهيم بها إلى حد العشق، ويغدق عليها كل اهتمامه. لقد أمضت الكونتيسة حياتها كلها وهي تتحكم بعواطفها، وتؤخر اهتماماتها الشخصية وراء المسائل العملية، وشعرت فجأة بحب جياكومو يغمرها، ففقدت كل ما اعتادته من ضبطها لنفسها، ووقعت في أسر الحب وقوعًا لا فكاك منه.

وجعلت جياكومو الآمر الجديد للقلعة. وبما أنه بات عليه الإقامة في القلعة، فقد ابتنت لنفسها قصرًا داخل القلعة، وأصبحت نادرًا ما تغادر حدوده؛ ولا ريب في أن جياكومو كان غير واثق من وضعه؛ لقد أغدقت عليه كاترينا لقب (الفارس)، وتزوجا في مراسم سرية. ولتخفف من شكوكه الذاتية كانت تسلمه شيئًا فشيئًا سلطات الحكم في فورلي وإيمولا، وأخذت هي تتقاعد من الشأن العام. وتجاهلت جميع تحذيرات حاشيتها ورجال السياسة عندها بأن جياكومو رجل أناني اعتاد ركوب رأسه، ولم تستمع إلى أبنائها، الذين خافوا من أن تكون لديه خطط للتخلص منهم؛ ففي نظرها لم يكن زوجها ليقوم بأي شيء خاطئ، وفي أحد الأيام في سنة 1495 وبعد أن غادرت القلعة مع جياكومو في نزهة، أحاط مجموعة من القتلة بزوجها، وقتلوه أمام ناظريها.

وبعد أن باغتها هذا العمل ثار رد فعلها نقمة وغضبًا؛ فألقت القبض على المتآمرين، وأعدمتهم، ووضعت عائلاتهم في السجون، وأصابها اكتئاب عميق في الأشهر التي تلت ذلك، حتى إنها فكرت في الانتحار. فما الذي حدث لها في السنوات القليلة الماضية؟ وكيف ضلت طريقها وتنازلت عن سلطتها؟ وما الذي أصاب أحلام طفولتها، وروح أبيها

التي كانت تسكنها؟ لا بد أن شيئًا وضع غشاوة على عقلها، وقررت أن تلتفَّ بوشاح الدِّين، وتعود لحكم مملكتها. فتعافت شيئًا فشيئًا.

وفي أحد الأيام، أتاها زائرًا (جيوفاني ميديتشي)، وهو شاب في الثلاثين من عمره من عائلة ميديتشي الشهيرة، وهو واحد من صفوة تجار فلورنسا، وقد جاءها لبناء روابط تجارية بين المدينتين، وذكَّرها بأبيها، أكثر من أي شخص قابلته في حياتها، فقد كان شابًّا وسيمًا، وذكيًّا، نال حظًّا وافرًا جدًّا من التعليم، وكان في شخصيته رقة ونعومة، وأخيرًا جاءها رجل يماثلها في المعرفة، والنفوذ، والدماثة. وكان الإعجاب بينهما متبادلًا، وسرعان ما أصبحا متلازمين، وتزوجا في سنة 1498، ليوحدا عائلتين من أشهر عائلات النبلاء في إيطاليا.

وبات بوسع كاترينا أخيرًا أن تحلم بقيام قوة إقليمية عظيمة، إلا أن الأحداث التي كانت خارجة عن إرادتها أفسدت خططها؛ ففي تلك السنة نفسها مات جيوفاني صريع المرض، وقبل أن يتسنى لها وقتٌ للحزن عليه، كان عليها أن تواجه أخطر تهديد يتربص بمملكتها؛ فالبابا الجديد إلكسندر السادس (وكان اسمه قبل أن يتقلد البابوية: رودريغو بورخا)، وضع عينه على مدينة فورلي، فقد أراد أن يمد سلطاته البابوية بالغزو، وكان ابنه (قيصر بورخا) يعمل آمرًا للقوات البابوية، وكانت فورلي مغنمًا أساسيًّا للبابا، فأخذ يحتال لعزل كاترينا سياسيًّا عن حلفائها.

وتهيأت كاترينا لصد الغزو الوشيك، فعقدت حلفًا جديدًا مع أهالي البندقية، وابتنت جملة من الحصون المعقدة داخل قلعة رافالدينو، وحاول البابا أن يكرهها على تسليم إقليمها، واعدًا إياها بكل أصناف الوعود، وكانت تعلم جيدًا بأن عليها ألا تثق بفرد من عائلة بورخا، لكن في خريف سنة 1499 بدا أن نهايتها قد حلت أخيرًا؛ فقد تحالف البابا مع فرنسا، وظهر قيصر بورخا في إقليمها ومعه جيش من 12 ألف مقاتل، مع مدد من ألفي جندي فرنسي متمرس، واستولى على إيمولا بسرعة، ودخل مدينة فورلي نفسها بسهولة، ولم يبق أمامه إلا قلعة رافالدينو، التي حاصرها بقواته في أواخر شهر كانون الأول/ديسمبر.

وفي 26 كانون الأول/ديسمبر، انطلق قيصر بورخا إلى القلعة على صهوة حصانه الأبيض، مرتديًا ثيابًا كلها سوداء، وعندما نظرت كاترينا من فوق الأسوار إلى الأسفل

وتأملت في المشهد الذي تراه، فكرت في أبيها، فقد صادف ذلك اليوم الذكرى السنوية لاغتياله، وكان يمثل لها كل شيء تقدِّره وتجلُّه، ولن تخيِّب أمله، لقد كانت أشبه أبنائه به، وفعلت كما كان هو سيفعل، ففكرت في المستقبل؛ وكانت خطتها كسب الوقت إلى أن يستطيع حلفاؤها القدوم إلى معقلها، لقد حصنت القلعة بطريقة حاذقة بحيث تتمكن من مواصلة الانسحاب خلف المتاريس، إذا فُتِحت ثغرة في الأسوار؛ ففي النهاية سيأخذون منها القلعة بالقوة، وكانت مستعدة كل الاستعداد للموت دفاعًا عن قلعتها، وسيفُها بيدها.

وعندما استمعت إلى بورخا وهو يخاطبها اتضح لها أنه إنما أتى للتملق والمغازلة؛ فجميع الناس يتناقلون صِيته زِيرَ نساء خبيث، وكثير من الناس في إيطاليا ظنوا أن كاترينا تفضِّل حياة المُجُون، فاستمعت إليه، وابتسمت، وذكَّرته بين حين وآخر بما سلف من أفعالها وسُمعتِها كونها واحدةً من عائلة سفورزا، فإذا كان يريد استسلامها فعليه أن يبلي فوق ما أبلت، لكنه ثابر على مغازلتها، وطلب أن يفاوضها بصورة شخصية.

وبدا أنها استسلمت أخيرًا لإغوائه؛ فهي امرأة على كل حال، وأمرت بإنزال الجسر المتحرك، وأخذت تسير نحوه، واستمر هو في غزله، فوجهت إليه نظرات وابتسامات تنبئ بأنها وقعت في غرامه. والآن باتت تفصل بينهما بضع بوصات فقط، فتناول ذراعها، فنزعتها من يده نزع لعوب. وقالت متظاهرة بالحياء بأنهما سيناقشان المسائل داخل القلعة، وبدأت تعود أدراجها، داعية إياه بأن يتبعها، وعندما تقدم إلى الجسر المتحرك للَّحاق بها، أخذ الجسر بالصعود، فقفز إلى الجانب الآخر في اللحظة الأخيرة، ونتيجة لحنقه وإحراجه من الحيلة التي حاولت خداعه بها، أقسم على الانتقام منها.

وفي الأيام القليلة اللاحقة أطلق وابلًا من نيران المدافع على أسوار القلعة، حتى فتح فيها ثغرة أخيرًا. وتدفقت قوات بورخا عبر الثغرة، يقودهم الجنود الفرنسيون المتمرسون، وبات القتال قتال رجل لرجل، وكانت كاترينا على مقدمة قواتها. وحدق فيها مذهولًا قائد القوات الفرنسية، واسمه (إيف أليجر)، وهو يرى الكونتيسة الجميلة - بدرعها المزخرف فوق ثوبها - تنقض على جنوده من مقدمة جيشها، ممسكة سيفها ببراعة، دون أي مسحة خوف.

وكانت هي ورجالها على وشك الانسحاب إلى مسافة أبعد داخل القلعة، آملين في إطالة أمد المعركة لأيام، على نحو ما خططت له، وإذ بأحد جنودها يجذبها من الخلف،

ويضع سيفه على حلقومها، ويقتادها إلى الجانب الآخر، فقد عرض بورخا مكافأة لمن يأتيه برأسها، وخانها ذلك الجندي طمعًا بالمكافأة، وانتهى الحصار، ووضع بورخا يده على الغنيمة الكبرى، وفَجَر بها في تلك الليلة، وأبقاها حبيسة في مكان إقامته، محاولًا أن يجعل الأمر يبدو للعالم وكأن الكونتيسة المحاربة سيئة السمعة قد خضعت بإرادتها لسحره.

لكنها حتى مع إكراهه لها رفضت التخلي عن إقليمها، فاقتيدت إلى روما، وسرعان ما أُلقيت في السجن الرهيب في قلعة سانت أنجلو، وعلى مدار سنة طويلة الأيام وفي حجرة صغيرة لا نوافذ فيها، كانت صابرة على وحدتها، وعلى صنوف العذاب التي ابتدعها لها آل بورخا [البابا وابنه]، وساءت صحتها، وبدا أن الموت في السجن حليفها، بلا خوف حتى النهاية؛ إلا أن قائد الفرسان الفرنسي إيف أليجر كان قد وقع في غرامها، فأصر على المطالبة بإطلاق سراحها باسم ملك فرنسا [لويس الثاني عشر]، ونجح في ذلك أخيرًا، وكفل لها عبورًا آمنًا إلى فلورنسا.

وتقاعدت كاترينا من الحياة العامة، فبدأت تتلقى رسائل رجال من أنحاء أوروبا المختلفة، بعضهم رآها في السنوات الغابرة، وبعضهم سمع بها وحسب، لقد فتنتهم قصتها، فاعترفوا بحبهم لها، وتوسلوا منها تذكارًا أو أثرًا يعشقونه، وأحد الرجال ممن كان ألقى عليها نظرة عندما قدمت إلى روما أول مرة كتب يقول لها: «إذا أنا نمت، أرى أنني معك؛ وإذا أنا طعِمت، أترك طعامي لأحادثك ... إنك محفورة في قلبي».

ونتيجة الضعف الذي أصاب الكونتيسة في السنة التي قضتها في السجن، وافتها المنية سنة 1509.

التفسير: في زمن كاترينا سفورزا كانت الأدوار التي يمكن للمرأة أن تقوم بها محدودةً للغاية؛ فدورها الأساسي هو أن تكون زوجة صالحة وأمًّا طيبة، وإذا كانت غير متزوجة فإنها تنذر نفسها لخدمة الدِّين، وفي أحوال نادرة كانت تعمل عمل المومسات؛ فكان الأمر أشبه بدائرة مرسومة حول كل امرأة، ولم تكن لتجرؤ أي امرأة على استكشاف ما وراء دائرتها، وفي السنوات الأولى من عمر المرأة وتعليمها كانت المرأة تستبطن هذه القيود، لكنها إذا درست موضوعات محددة فقط، وخبرت مهارات معينة وحسب فلن تستطيع بسط دورها حتى لو أرادت ذلك؛ فالقوة في المعرفة.

لكن كاترينا برزت استثناءً مميزًا؛ وذلك لأنها استفادت من جملة فريدة من الظروف؛ فآل سفورزا كانوا حديثي عهد بالسلطة، وقد اكتشفوا في مرحلة صعودهم إلى القمة أن الزوجة القوية المقتدرة يمكن أن تقدم أعظم المساعدة؛ فأقاموا عادةَ تدريبِ بناتهم على الصيد والقتال بالسيف، لتقويتهن وجعلهن لا يخشين شيئًا، وكانت تلك خصالًا مهمة لعقد الزيجات بين الحلفاء؛ إلا أن أبا كاترينا مضى إلى ما هو أبعد من ذلك، فلعله رأى في ابنته صورته الأنثوية، فتقديمه معلمه الخاص إليها يشير إلى نوع من الانسجام الذي أحسه مع ابنته.

وبذلك بدأت تجربة فريدة في قلعته في (بورتا جيوفيا)، فبما أن كاترينا كانت معزولة عن العالم الخارجي، وأتيح لها قدر وافر من الحرية، فقد كان بمقدورها تطوير نفسها في أي اتجاه تريده، فمن الناحية الثقافية كان بوسعها استكشاف جميع أشكال المعرفة، وكان بوسعها أن تمتع نفسها بجميع اهتماماتها الطبيعية، وفي حالتها كانت مهتمة بالأزياء والفنون، وفي تدريبها البدني، كان بإمكانها أن تطلق العنان لروحها المقدامة المغامرة، وكان بإمكانها في ذلك التعليم المبكر أن تخرج الجوانب المختلفة الكثيرة في شخصيتها.

وهكذا، وعندما دخلت في الحياة العامة وهي في العاشرة من عمرها انجرفت بصورة طبيعية إلى ما وراء تلك الدائرة المحدودة المفروضة على المرأة؛ فكان بوسعها القيام بأدوار كثيرة، فمن شعورها بواجبها اتجاه عائلتها -عائلة سفورزا- كانت الزوجة المخلصة، ومن شعورها الطبيعي بالحنو والتشاعر كانت الأم المنقطعة إلى أبنائها، وشعرت بسعادة غامرة في أن تكون أحسن النساء تأنقًا وأجملهن شبابًا في بلاط البابا، لكن عندما بدا أن أفعال زوجها ستقضي عليها وعلى أسرتها شعرت بأن الواجب يناديها للقيام بدور آخر، ونتيجة تفكيرها في مصلحتها، وبإلهام من أبيها، استطاعت التحول إلى الجندي الجريء، فجعلت مدينة بأكملها تخضع لحكمها، واستطاعت أن تكون صاحبة التخطيط البارع والنظرة الثاقبة، فخططت لجملة من التحركات في أزمة مرت بها، واستطاعت قيادة الجنود، وسيفها في يدها، وكانت تتخيل وهي طفلة صغيرة القيام بهذه الأدوار المختلفة، وشعرت أن ذلك أمر طبيعي، وكانت راضية من أعماقها بالقيام بتلك الأدوار في الحياة الواقعية.

ولنا أن نقول: إن كاترينا كان لديها روح أنثوية مع مسحة ذكورية باطنة قوية، على النقيض من أبيها، وكانت هذه السمات الأنثوية والذكورية ممتزجة بعضها ببعض، لتمنحها أسلوبًا فريدًا في التفكير والتصرف. وعندما وصل أمرها إلى تولي الحكم، أظهرت درجة عالية من التشاعر، وهو ما كان غريبًا جدًّا في ذلك العصر؛ فعندما أصاب الطاعون مدينة فورلي زارت المرضى وهي تجازف بحياتها أشد المجازفة، وكانت مستعدة لتحمل الظروف السيئة في السجن لحماية إرث أبنائها؛ وتلك تضحية بالنفس يندر أن تصدر عن شخص جلس على مقاعد السلطة، لكنها في الوقت نفسه كانت مفاوِضة صلبة وداهية، ولم تكن تتساهل أبدًا مع عديمي الكفاءة والمتخاذلين، لقد كانت امرأة طموحة، وكانت فخورة بذلك.

وكانت في صراعاتها تخطط دائمًا للتفوق بالدهاء على خصومها الذكور العدوانيين؛ لتتجنب سفك الدماء، وحاولت اجتذاب قيصر بورخا إلى الجسر المتحرك مستخدمة حيلها الأنثوية؛ ثم حاولت اجتذابه [مع قواته] إلى داخل القلعة خطوة بعد خطوة، لتوقعه في معركة طويلة، فتمنح الوقت اللازم لحلفائها لينقذوها؛ وكادت تفلح في ذَينك المسعيين.

وهذه القدرة في القيام بأدوار كثيرة مختلفة ومزج الذكورة بالأنوثة، كانت مصدر قوتها، والمرة الوحيدة التي تنازلت فيها عن ذلك كانت في زواجها من جياكومو فيو؛ فعندما أغرمت بجياكومو كانت في موقع ضعيف للغاية، فقد كانت الضغوط عليها هائلة [قبل زواجها منه]؛ من التعامل مع زوج متعسف لا رجاء فيه، إلى وضعها أحمالًا كثيرة بأولادها أضعفت جسمها، إلى جمع كلمة حلفائها السياسيين المتقلبين الذين تحالفت معهم، وفجأة أتاها هيام جياكومو بها، فكان من الطبيعي لها أن تبحث عن الاستراحة من أعبائها، وتتنازل عن السلطة والحكم مقابل الحب؛ لكنها عندما قلصت أدوارها إلى دور الزوجة المخلصة، قمعت شخصيتها المتمددة بطبيعتها؛ فكان عليها أن تصرف طاقتها في تهدئة مخاوف زوجها، وفي قيامها بذلك خسرت المبادرة، ودفعت الثمن، فأصابها اكتئاب عميق كاد يودي بحياتها، لكنها تعلمت الدرس، وبقيت بعد ذلك صادقة مع نفسها حتى نهاية حياتها.

ولعل أكثر ما يدهشنا في قصة كاترينا سفورزا، هي الآثار التي تركتها في رجال ونساء عصرها، فلعلنا نظن أن الناس اتهموها بأنها امرأة ساحرة، أو أنها امرأة سليطة،

وتجنبوها لاستهانتها بأعراف الذكورة والأنوثة، لكن [ما جرى] بدلًا من ذلك أنها فتنت كل من تعامل معها تقريبًا، وأُعجِبت النساء بقوتها، فقد وجدت فيها «إيزابيلا إيسته»، وهي حاكمة مدينة مانتوفا [شمالي إيطاليا] ومعاصرة لها، وجدت فيها ملهمة لها، وكتبت بعد أن قبض عليها بورخا: «إذا كان للفرنسيين أن ينتقدوا أي جبن في رجالنا فالحري بهم على الأقل أن يمتدحوا جرأة وبسالة امرأة إيطالية»، وأُخِذ بها الرجال بكل أصنافهم؛ من الفنانين، إلى الجنود، إلى الرهبان، إلى النبلاء، إلى الخدم، حتى من أرادوا تدميرها، على غرار قيصر بورخا، شعروا بانجذاب أوليٍّ إليها، والرغبة في الحصول عليها.

وكان بوسع الرجال التحدث معها في شؤون الحرب والتخطيط العسكري، وكانوا يشعرون بأنهم يتحدثون مع نظير لهم، لا مع امرأة تشبه سائر النساء في حياتهم اللاتي يكادون لا يحدثونهن [في تلك الأمور]؛ وكان عليهم أيضًا القيام بدور الذكورة، وهو دور لم يكن يقيدهم كتقييد الأنوثة للنساء، إلا أنه كانت له مساوئه، فقد كان المتوقع منهم أن تكون لهم السيطرة دائمًا، وأن يكونوا قساة لا يُقهَرون، إلا أنهم في سريرتهم كانوا منقادين إلى هذه المرأة الخطيرة التي يفقدون معها سيطرتهم، فلم تكن دمية أنثى مستسلمة لهم وجدت لإسعادهم؛ بل كانت امرأة لا كبت عندها، صادقة مع نفسها، فألهمتهم بالرغبة في أن يطلقوا أنفسهم أيضًا، ويخطو إلى ما هو أبعد من دورهم الذكوري المحدود.

الاستنتاج: لعلك تود أن تتصور أن الكثير قد تغير مما يتصل بأدوار الذكورة والأنوثة، وأن عالم كاترينا سفورزا بعيد جدًّا عن عالمنا، فلم تعد له أهمية تذكر في أيامنا. لكنك بهذا الظن تكون قد ارتكبت خطأً كبيرًا. فلربما تفاوتت التفاصيل الدقيقة لأدوار الذكورة والأنوثة تبعًا للثقافة والحقبة الزمنية، إلا أن نمطها هو نفسه في جوهره؛ على نحو ما نبينه فيما يأتي: لقد ولد الناس جميعًا كائنات تامة، ولهم جوانب كثيرة، ولديهم خصال من الجنس الآخر، وهي خصال منها ما هو وراثي ومنها ما هو من تأثير أحد الأبوين صاحب الجنس الآخر، وفي شخصيتنا وطبعنا، أعماق وأبعاد طبيعية، فقد أظهرت الدراسات أن الصبيان في سن مبكرة أكثر عاطفيةً في ردودهم من البنات، ولديهم درجات مرتفعة من التشاعر والحساسية، أما البنات فمن طبيعتهم روح المغامرة والاستكشاف، ولديهن رغبات قوية يحببن بذلها في تغيير بيئتهن.

وإذا كبر الإنسان بات لزامًا عليه أن يظهر للعالم هوية ثابتة؛ فعليه أن يؤدي أدوارًا محددة، ويكون على مستوى توقعات بعينها؛ فيكون عليه تقليم وتشذيب خصاله الطبيعية؛ فيفقد الصبيان مجالًا غنيًّا بالعواطف؛ وفي صراعهم للتقدم في الحياة، يكبتون تشاعرهم الطبيعي، وتضحي البنات بجوانب فرض الذات، فالمفترض بهن أن يكن لطيفات، مبتسمات، يحترمن الآخرين، يحسبن حسابًا لمشاعر الآخرين قبل مشاعرهن دائمًا، ويمكن للمرأة أن تتبوأ سدَّة الإدارة، لكن عليها أن تكون لينة رقيقة، ولا تكون شديدة العدوانية.

فإذا تقدم الإنسان في ذلك قل ما عنده من جوانب وأبعاد شيئًا فشيئًا؛ فيلتزم بالأدوار التي تتوقعها منه ثقافته وحقبته الزمنية، ويفقد الأجزاء القيمة والغنية من شخصيته، وأحيانًا لا يدرك ذلك، حتى يصادف أناسًا أقل كبتًا منه، فيشعر بالانبهار بهم، ولا شك أنه كان لكاترينا تأثير من هذا القبيل، وهناك أيضًا كثير ممن يقابلونها من الذكور في التاريخ؛ نذكر منهم (بنجامين دزرائيلي) رئيس الوزراء البريطاني في القرن التاسع عشر، ودوق إلينغتون [الملحِّن]، وجون كينيدي [الرئيس الأمريكي]، وديفيد باوي [المغني]؛ فجميعهم رجال أظهروا مسحة أنثوية باطنة لا تخطئها العين، وسحروا الناس وأخذوا بألبابهم نتيجة لذلك.

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية أن تتخلى عن الصرامة التي تستحوذ عليك عندما تتعمق في الدور المتوقع منك من الذكورة أو الأنوثة؛ فقوتك تكمن في استكشافِك المجال الذي يتوسط بين الذكورة والأنوثة، وقيامِك بما يخالف توقعات الآخرين منك، فعليك العودة إلى الجوانب القاسية أو الرقيقة التي أضعتها في شخصيتك، أو قمعتها؛ أما فيما يتصل بعلاقتك بالآخرين، فزد في ذخيرتك من التشاعر معهم، أو تعلم أن تخفف من احترامك للآخرين، فإذا واجهتك مشكلة معهم، أو رأيت ممانعة منهم، فدرب نفسك على الرد عليهم بطرق مختلفة؛ فتهاجم إذا كانت عادتك الدفاع، أو العكس بالعكس. وتعلم أن تمزج في تفكيرك بين التحليل والحدس لتزيد في إبداعك (راجع الفقرة الأخيرة في هذا الفصل للاستزادة).

ولا تخشَ إخراج ما عندك من جوانب حساسة أو جوانب طموحة إلى شخصيتك؛ فالأجزاء المكبوتة فيك تواقةٌ للخروج؛ فعليك بتوسيع الأدوار التي تؤديها في مسرح

الحياة، ولا تلق بالًا إلى ردود الناس على التغيرات التي يحسونها فيك، فلن يكون من السهل أبدًا تصنيفك، وهذا ما سيبهرهم، ويمنحك القوة للتلاعب بتصوراتهم عنك، وتغييرها بإرادتك.

من أعظم أوهام الحب أنه يبدأ بربطنا بامرأة ليست آتية من العالم الخارجي؛ بل دمية صنعتها لنا عقولنا، ناهيك عن أن المرأة التي تكون في متناول أيدينا دائمًا هي المرأة الوحيدة التي في حوزتنا.

مارسيل بروست [الروائي: 1871 – 1922]

مفاتيح للطبيعة البشرية

يحب الناس الاعتقاد بأنهم متَّزنون ناضجون، وأنهم يتحكمون باعتدال بحياتهم، وأنهم يتخذون قراراتهم بالاعتماد على أسس عقلانية، تحقق لهم أعظم الفائدة، وأنهم أصحاب إرادة حرة، وأنهم يعرفون من هم، إلى حدٍّ ما، لكن ما أسهل أن تتبدد هذه الآراء بالنفس، في جانبٍ بعينه من الحياة؛ وذلك إذا وقعوا في الحب.

ففي الحب يصبح الناس فريسة لعواطف لا يمكنهم التحكم بها؛ فيختارون أحبابهم لأسباب لا يستطيعون تفسيرها بصورة عقلانية، وغالبًا ما تنتهي خياراتهم إلى سوء الطالع، فلا بد أن كثيرًا من الناس قد مروا بعلاقة غرامية ناجحة واحدة على الأقل، لكن يستهويهم الدخول في علاقات غرامية أخرى كثيرة محتَّم عليها الإخفاق، فتنتهي بمأساة، والغالب أنهم يكررون النمط نفسه في سوء الاختيار لأحبابهم، وكأن هناك روحًا داخلية تجبرهم على ذلك.

وترى الواحد منهم يحب أن يقول في نفسه مستذكرًا أنه عندما كان واقعًا في الغرام أصابه شيء من الجنون، ويظن أن تلك اللحظات تمثل الاستثناء في شخصيته، لا القاعدة، لكن لنفكر الآن في الاحتمال المعاكس، وذلك أننا في حياتنا الواعية اليومية نسير نيامًا غير مدركين من نكون بالفعل؛ ونظهر بمظهر الاتزان أمام الناس، وننسى مظهرنا الواقعي، وعندما يقع واحدنا في الحب فإنه يكون في واقع الأمر أقرب إلى نفسه، ويسقط عنه القناع، ويدرك حينذاك كيف وجهت قوًى عميقة في اللاوعي كثيرًا

من تصرفاته، ويزداد اتصاله بواقع اللاعقلانية في جوهر طبيعته؛ ولننظر في بعض التغييرات الشائعة التي تحصل عند الوقوع في الغرام.

يكون عقل الواحد منا في حالة من التشتت طبعًا، لكن كلما كان غرامه أكبر، زاد تعلقه واهتمامه الكامل بمحبوبه، فيغدو مهووسًا به.

ويحب الواحد منا أن يظهر بمظهر بعينه أمام الناس، مظهرٍ يبرز جوانب قوته، لكنه إذا وقع في الغرام فإن سمات معاكسة تظهر عليه عادة، فمن يكون في طبيعته قويًّا ومستقلًّا بنفسه، يمكن أن يصبح فجأة عاجزًا إلى حدٍّ بعيد، واتكاليًّا، وهرعًا، ومن يكون التهذيب والتشاعر سيماه يمكن أن يصبح فجأة مستبدًّا، كثير المطالب، مستغرقًا في نفسه.

ونرى الإنسان البالغ يشعر بأنه ناضج نسبيًّا وعملي، لكنه في الغرام يمكن أن ينكص إلى سلوكيات لا يمكن للمرء أن يرى فيها إلا عبث الصبيان؛ وتمر به بواعث قلق ومخاوف تتضخم إلى حدٍّ كبير، ويشعر بالرعب من فكرة أن يهجره محبوبه، وكأنه طفل يُترك وحيدًا بضع دقائق، ويتأرجح مزاجه بشدة: من الحب إلى الكراهية، ومن الثقة إلى جنون الارتياب.

والإنسان بطبيعته يحب أن يتصور بأنه يحسِن الحُكْم على طباع الآخرين، لكنه إذا افتُتِن أو وقع في الغرام فإنه يظن النرجسي عبقريًّا، ويظن المغلول مهذبًا، ويظن المتملص متمردًا شائقًا، ويظن المهووس بالسلطة حاميًا وحارسًا؛ أما غيره فغالبًا ما يرى الحقيقة، ويحاول تخليصه من أوهامه، إلا أنه لا يرعوي. والأسوأ أنه غالبًا ما يواصل تكرار النمط نفسه من الأحكام الخاطئة مرة بعد مرة.

فإذا نظرت إلى هذه الأوضاع المتغيرة فلعله يستهويك أن تصفها بأنها صور للاستحواذ؛ [ولننظر في الأمر في المثال الآتي:] هناك إنسان عقلاني بطبيعته اسمه (أ)، لكنه يُفتَتن، ويبدأ إنسان لاعقلاني اسمه (ب) بالظهور [في حياته]، وفي البداية، يمكن أن يتغير (أ) و (ب)، ويمكن أيضًا أن يمتزج الواحد منهما بالآخر [في طباعه]، لكن كلما ازداد (أ) غرامًا بـ (ب)، زادت سيطرة (ب) [على العلاقة بينهما]. ويرى (ب) خصالًا في الناس ليست فيهم، ويتصرف بطرق تأتي بنتائج عكسية، أو حتى يكون فيها

إتلاف للنفس، فهو غير ناضج بالمرة، وتوقعاته غير واقعية، وقراراته تكون غامضة فيما بعد في نظر (أ).

وعندما ينظر (أ) في سلوكياته في هذه الحالات، فإنه لن يفهم مطلقًا ما يحدث، فهناك قدر كبير من اللاوعي يعمل فيه، وليس عنده طريقة للوصول العقلاني إلى عملياته. لكن عالم النفس المرموق كارل يونغ- الذي درس في مسيرة حياته المهنية الطويلة جدًّا آلافًا من الرجال والنساء من أصحاب قصص الغرام المأساوية- قدم أعمق تفسير محتمل لما يحدث داخل المرء إذ يقع في الغرام، فيقول يونغ بأننا نكون في واقع الأمر مأخوذين في تلك اللحظات، وسمى الكائن (ب) الذي يفتِن الآخر باسم (الأنيمة anima) ([المقوِّم المؤنث] للذكور) أو (الأنيم animus) ([المقوِّم المذكَّر] للإناث). وهذا الكائن موجود في اللاوعي عند (أ)، لكنه يظهر عندما يبهره (ب) من الجنس الآخر، ونذكر فيما يأتي أصل الأنيم والأنيمة، وكيف يعملان.

[فنقول:] لدى البشر هرمونات وموِّرثات من الجنس الآخر، وهذه السمات من الجنس الآخر تكون أقلية (كبيرة أو صغيرة بحسب الفرد)، لكنها موجودة، وهي تشكل جزءًا من شخصية الإنسان، وعلى القدر نفسه من الأهمية يأتي تأثير أحد الأبوين من الجنس الآخر على السلوك النفسي للإنسان، فيتشرب منه سمات أنثوية أو ذكورية.

وفي السنوات الأولى من عمر الإنسان، يكون منفتحًا تمامًا وسريع التأثر بالآخرين، ويكون أحد الأبوين من الجنس الآخر أول من يلتقي به، وهو يختلف عنه اختلافًا كبيرًا، ومع تعلقه بالطبيعة الغريبة لذلك الأب، يتشكل نتيجة ذلك قدر كبير من شخصيته، ليصبح وقد ازدادت أبعاده وجوانبه. (أما الأب من الجنس المماثل فعادة ما يكون معه في مستوًى من الارتياح، والانسجام الفوري، الذي لا يحتاج إلى طاقة للتكيف معه).

ونضرب مثالًا لذلك، فغالبًا ما يرتاح صغار الصبيان في التعبير عن عواطفهم وسماتهم التي تعلموها من الأم من قبيل العواطف المعلنة، والتشاعر، والحساسية. وعلى خلاف ذلك، ترتاح غالبية صغار البنات في التعبير عن السمات التي تعلمنها من الأب، من قبيل العدوانية، والجرأة، ودقة التفكير، والبراعة البدنية، زد على ذلك أن كل طفل يمكن أيضًا أن يحوز داخله تلك السمات للجنس الآخر بطبيعته، كذلك فإن كل أب لديه

جانب معتم لا بد أن يستوعبه الطفل أو يتعامل معه، فعلى سبيل المثال قد تكون الأم نرجسية أكثر منها تشاعرية، ويمكن أن يكون الأب مستبدًّا، أو ضعيفًا، أكثر منه سند الحماية والرجل القوي.

ولا بد للطفل أن يتكيف مع ذلك، فعند أي حادثة، يستبطن الصبي والبنت الخصال الإيجابية والسلبية للأب من الجنس الآخر؛ بطرق عميقة في اللاوعي، ويمتلئ الارتباط بالأب من الجنس الآخر، بكل أنواع العواطف؛ العلاقات الجسدية والحسية، أو المشاعر الغامرة بالإثارة والتشوق، أو الانبهار والافتتان، أو الإحباط مما لم يُعطَه.

لكن سرعان ما تأتي مرحلة حرجة في حياتنا المبكرة، يكون علينا فيها أن ننفصل عن أبوينا، ونصوغ هويتنا، وأبسط طريقة وأكثرها فعالية في إنشاء هذه الهوية، هي بأن تدور هويتنا حول أدوار الذكورة والأنوثة؛ فيميل الصبي إلى العلاقة المتذبذبة بأمه، وتكون تلك سمة واضحة فيه طوال حياته، فنراه من جهة أولى يتوق إلى الأمان، والاهتمام الكبير التي تمنحه إياه؛ ومن جهة أخرى يشعر بأنها خطر يهدده، وكأنها ستخنقه بأنوثتها فيفقد نفسه، إنه يخشى على حياته من سلطتها وقوتها، وبدءًا من عمر معين، يبدأ في الشعور بالحاجة إلى تمييز نفسه؛ إنه يحتاج إلى توطيد إحساسه الخاص بهويته الذكورية، ولا شك في أن التغيرات الجسدية التي تحدث له وهو يكبر ستغذي هويته الذكورية، لكنه في سياق ذلك سيميل إلى المبالغة في التماهي مع ذلك الدور (ما لم يتماهَ مع الدور الأنثوي بدلًا من ذلك)، فيستغل صلابته واستقلاليته للتشديد على انفصاله عن أمه، والجوانب الأخرى لهذه الشخصية (من التشاعر، والدماثة، والحاجة إلى الارتباط، التي تشرَّبها من أمه، أو كانت جزءًا منه بصورة طبيعية) يغلب أن تصبح مكبوتة وتغوص في اللاوعي.

أما البنت فلعلها ذات روح مغامرة، وربما تدمج عزيمة الأب وتصميمه في شخصيتها، لكنها عندما تكبر ستشعر -على الأرجح- بضغوط للتكيف مع أعراف ثقافية معينة، وصوغ هويتها؛ لتدور حول ما يُعَدُّ أنثويًّا؛ فيفترض بالبنت أن تكون لطيفة، رقيقة، تحترم الآخرين. ويفترض بها أن تضع اهتمامات الآخرين فوق اهتماماتها، ويفترض بها تذليل مسحات الغلظة فيها، والظهور بمظهر جميل؛ لتكون محط رغبة الآخرين، وتتحول هذه الافتراضات عند البنت إلى أصوات تسمعها في رأسها، لا تفتأ تصدِر الأحكام عليها، وتجعلها مرتابة في قيمتها الذاتية، وقد تكون هذه الضغوط دقيقة في أيامنا وعصرنا،

لكنها ما زالت تفرض تأثيرًا قويًّا، أما الجوانب الاستكشافية، والعدوانية، والمعتمة، في شخصيتها -من طبيعتها، أو مما تشرَّبته من أبيها- فيغلب عليها أن تصبح مكبوتة، وتغوص في اللاوعي؛ إذا هي فضلت الدور الأنثوي التقليدي.

والجزء الأنثوي اللاواعي في الصبي والرجل هو ما يدعوه يونغ: (الأنيمة)، والجزء الذكوري اللاواعي في البنت والمرأة هو (الأنيم). وبما أنهما جزءان من أنفسنا مطموران في أعماقنا، فأنت لا تدركهما أبدًا في حياتك اليومية، لكنك حالما تفتتن بشخص من الجنس الآخر تعود الحياة إلى الأنيمة والأنيم، ويمكن أن يكون الانجذاب الذي تشعر به تجاه الآخر جسديًّا صرفًا، لكن الغالب أن يكون الشخص الذي يجتذب انتباهك يحمل في اللاوعي شيئًا من التشابه مع أمك أو أبيك في النواحي الجسمانية أو النفسانية. واعلمْ أن هذه العلاقة الأولية تمتلئ بالطاقة العارمة، والإثارة، والهواجس المكبوتة التواقة إلى الخروج، والشخص الذي يؤجج هذه التداعيات فينا يكون مغناطيسًا يجذب انتباهنا حتى لو لم ندرك مصدر انجذابنا.

وإذا كانت العلاقة مع أمك أو أبيك إيجابية في معظمها فستميل إلى تسليط الخصال التي تحبها في أبويك على الشخص الآخر، آملًا في أن تعيد تجربتك في فردوسك الأول [إذ كنت صغيرًا]، وعلى سبيل المثال، انظر إلى شاب رعته أمه بحبها العظيم، فلعله كان صبيًّا صغيرًا رقيقًا عطوفًا، كرس نفسه لأمه، وبادلها حبًّا بحب، لكنه كبت هذه الخصال في نفسه وهو يكبر، ليصبح رجلًا مستقلًّا يبرز صورته الذكورية، ونجده يرى في المرأة التي أججت ارتباطه بأمه امرأةً قادرة على أن تحوفه بحبها، وهو ما يتوق إليه في سريرته، وهذا الشعور بحصوله على ما يريد سيزيد في شدة تلهفه وانجذابه الجسدي إليها، وستمدُّه هي بالخصال التي لم يطورها مطلقًا في نفسه، إنه يقع في غرام أنيمته هو التي تمثلت بصورة المرأة التي أحبها.

وإذا كانت مشاعرك تجاه أمكَ يغلب عليها التذبذب (فاهتمامها بك متأرجح)، فإنك غالبًا ما ستحاول إصلاح تلك العلاقة الأولى بالوقوع في غرام من تذكِّرك بشخصية أمكَ الناقصة، آملًا أنك ستُخرِج منها خصالها السلبية، وتحصل على ما لم تحصل عليه مطلقًا بالكامل في السنوات الأولى من حياتك. أما إذا كانت السلبية غالبة على علاقتك بأمك فلعلك تأخذ بالبحث عن امرأة لها خصال تناقض خصال أمك، لتكون غالبًا ذات

طبيعة معتمة قاتمة، [والأمر نفسه ينطبق على علاقة الفتاة بأبيها]؛ فعلى سبيل المثال، الفتاة التي كان أبوها صارمًا جدًّا، وبعيدًا عنها، وكثير الانتقاد لها، لعل عندها رغبة مكتومة بالتمرد، لكنها لا تجرؤ على ذلك؛ فإذا وصلتْ إلى سن الشباب فلعلها تنجذب إلى شاب متمرد خارج على التقاليد، يمثل جانبها الجامح الذي لم تكن أبدًا لتستطيع التعبير عنه، وهو القطب المقابل لأبيها، فالمتمرد هو أنيمها، وتجسد في صورة ذلك الشاب.

وعلى كل حال، وسواء كانت العلاقة إيجابية، أم سلبية، أم متذبذبة، فالعواطف القوية تتأجج، وشعورك بنفسك انتقل إلى العلاقة الأولى في طفولتك، فتتصرف بطريقة غالبًا ما تناقض شخصيتك التي تظهر بها؛ فتصبح هرعًا، كثير المطالب، استحواذيًّا، متحكمًا. وللأنيمة والأنيم شخصيتاهما المستقلتان، فعندما تُبَثُّ فيهما الحياة، فإنك تتصرف تصرف الشخص (ب)؛ لأنك لا ترتبط في واقع الأمر لا بالرجال ولا بالنساء، بل أنت مرتبط بتقديراتك، وستشعر في النهاية بالإحباط منها، وكأنها هي المسؤولة عما لم تكن ما تصورتَه، ويغلب على العلاقة أن تتداعى بسبب سوء التفسير وإخفاق التواصل بين الطرفين، دون إدراك مصدر ذلك، وستعود لتدور في الحلقة ذاتها مع المرأة المقبلة.

وهناك صور لا حصر لها لهذه الأنماط، لأن لكل إنسان ظروفه الخاصة به، وخلائطه من الذكورة والأنوثة؛ فعلى سبيل المثال، هناك رجال تغلُب الأنوثة في نفسيتهم على ما عند [بعض] النساء، ونساء تغلب الذكورة في نفسيتهن على ما عند [بعض] الرجال. فينجذب الرجل من أولئك إلى المرأة المترجِّلة [المسترجلة] التي لديها الخصال التي لم تتطور يومًا في نفسه؛ فعنده من الأنيم ما هو أكثر من الأنيمة، وترى المرأة من أولئك [المترجِّلات] تنجذب إلى الرجال المتخنثين، وهناك الكثير من الأزواج من أصحاب الجنس الآخر [على النحو الذي سبق]، ويمكن للزوجين النجاح في علاقتهما إذا نال كل منهما ما يريده، ومن الأمثلة التاريخية المعروفة علاقة الملحِّن (فردريك شوبان) بالكاتبة [«أمانتين دوبان» التي اتخذت لنفسها اسم] جورج ساند، فقد كانت (أمانتين) أشبه بالزوج، وكان شوبان أشبه بالزوجة، فالناس بصورة عامة تختل فيهم مقادير الذكورة والأنوثة، ويبالغون في التماهي مع الذكورة أو الأنوثة، وينجذب الواحد منهم إلى نقيضه [في كثير من العلاقات الغرامية].

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية لها فصوص ثلاثة:

أولها: أن عليك أن تحاول مراقبة الأنيمة والأنيم إذ يتجليان في الآخرين، وبخاصة في علاقات الغرام فإذا انتبهت لسلوكيات الآخرين وأنماط أفعالهم في تلك الحالات [الغرامية]، فستستطيع الوصول إلى اللاوعي عندهم، الذي يكون عادةً محظورًا عليك. وسترى أجزاء من أنفسهم يكبتونها، وبإمكانك استخدام معرفتك هذه بهم لتأثر فيهم أعظم تأثير. وعليك أن تولِي اهتمامًا خاصًّا للمغالين في الذكورة، والمغاليات في الأنوثة، فكن على يقين من أن تحت ذلك المظهر تختبئ أنيمة أنثوية شديدة عند المغالين، وأنيم ذكوري شديد عند المغاليات؛ فالناس إذا أفرطوا في كبت خصالهم الذكورية أو الأنثوية، تتسرب منهم هذه الخصال غالبًا بصورة ساخرة.

فعلى سبيل المثال، ترى الرجل المغالي في الذكورة مهووسًا في سرِّه بثيابه وطلعته، وتراه يبدي اهتمامًا مستغرَبًا بهيئات الآخرين من الرجال والنساء، ويصدر أحكامًا جلفة عليها. وقد حاول (ريتشارد نيكسون) ما بوسعه لإظهار صورة رجولية أمام من عملوا عنده، وهو رئيس للبلاد، لكنه كان يدأب على التعليق والتشكي من لون البزَّات التي يلبسونها، ولون ستائر مكتبه، وترى الرجل المغالي في الذكورة يبدي قوة رأيه في السيارات، والتكنولوجيا، والسياسة، ويكون رأيه غير مبني على المعرفة الحقيقية، فإذا نُبِّه إلى ذلك، فإنه يصبح شديد الهرع في دفاعه عن نفسه، تنتابه نوبة غضب وتجهُّم، ويحاول دائمًا أن يقمع عواطفه، إلا أنها غالبًا ما تكبر فيه، ويصعب عليه التحكم بها، ومثال ذلك أنه يصبح فجأة عاطفيًّا جدًّا؛ بلا إرادةٍ منه.

وتخفي المرأة المغالية في الأنوثة قدرًا كبيرًا من الغضب والاستياء المكظومين؛ بسبب الدور الذي أجبرت على القيام به، فتكون سلوكياتها في التحبب إلى الرجال وإغوائهم حيلةً في واقع الأمر للتسلط عليهم، تريد بها إثارة من تستهدفه، واصطياده، وإيذاءه، ويتسرب جانبها الذكوري من سلوكياتها العدوانية المستترة، محاولةً الهيمنة على الآخرين في علاقاتها معهم بطرق خفية، فتحتَ المظهر الرقيق المحترم للآخرين، يمكن أن تختفي امرأة شديدة التعنُّت، تكثر إصدار الأحكام على الآخرين، وتعنُّتها الذي يستخفي دائمًا تحت مظهرها سيخرج [يومًا] بصورة عناد لاعقلاني شديد، في أمور حقيرة تافهة.

وثاني فصوص مهمتك في دراسة الطبيعة البشرية: أن تغدو مدركًا لآلية الإسقاط

في نفسك. (انظر في الفقرة الآتية عن صنوف الإسقاط الشائعة)، وللإسقاطات دور إيجابي في حياتك، ولا يمكنك أن توقفها حتى لو أردت ذلك؛ وذلك لأنها تلقائية جدًّا، وتخرج من اللاوعي، ولولاها لما وجدت نفسك تولي اهتمامًا عميقًا بإنسان؛ لتصبح منبهرًا به، وتسبغ عليه المثالية، وتقع في غرامه، لكن حالما تبدأ علاقتك به، عليك أن تملك القوة والإدراك اللازمين لطرح إسقاطاتك جانبًا، لتستطيع أن تراه على حقيقته، فإذا قمت بذلك فلعلك تدرك أنه فعليًّا غير متوافق معك، أو هو متوافق معك. فإذا كنت ارتبطت بالإنسان الحقيقي [المتوافق معك] فلك أن تستمر في إسباغ المثالية عليه؛ لكن ذلك سيكون مبنيًّا على خصال إيجابية فعلية لديه، ولعلك تجد في عيوبه وأخطائه ما يجذبك، وبوسعك إنجاز كل ذلك عندما تدرك الأنماط الساكنة فيك أنت، وتدرك أنواع الخصال التي تميل إلى إسقاطها على الآخرين.

وهذا يتصل أيضًا بعلاقاتك غير الغرامية بالجنس الآخر، وتصوَّرْ في بيئة موظفي المكاتب [مثلًا] أن زميلًا لك انتقد عملك، أو أجَّل اجتماعًا طلبته، فإذا صادف أن كان ذلك الشخص من الجنس الآخر، فإن عواطفك بجميع ألوانها (من امتعاض، وخشية، وإحباط، وعداء) ستثار في نفسك، بالإضافة إلى إسقاطات مختلفة، أما إذا كان ذلك الشخص من جنسك نفسه، فسيكون رد فعلك أقل بكثير، وإذا راقبت هذه القوة المحركة في الحياة اليومية فستزداد قدرتك على التحكم بها، وستكون علاقاتك أكثر سلاسة مع الجنس الآخر.

أما ثالث فصوص مهمتك: فهو أن تنظر إلى داخلك، لترى الخصال الأنثوية أو الذكورية المكبوتة فيك، والتي لا تستغلها؛ فعليك أن تلقي نظرات على الأنيمة أو الأنيم في علاقاتك بأصحاب الجنس الآخر، فترين إثبات النفس الذي ترغبين في رؤيته في رجل، أو ترى التشاعر الذي تريده في امرأة؛ ترى شيئًا تحتاج إلى تطويره في نفسك، فتخرج منها المسحة الذكورية أو الأنثوية الكامنة، وجوهر ما تقوم به هو أن تدمج في شخصيتك اليومية السمات المقموعة داخلك، وعندئذ لن تعود تلك السمات إلى العمل مستقلة بنفسها ومن تلقاء ذاتها بصورة أمر يستحوذ عليك، فتلك السمات ستصبح جزءًا من نفسك في كل يوم، وسينجذب الناس إلى الصدق الذي يحسونه فيك. (وللاستزادة في هذا الموضوع عليك بالفقرة الأخيرة من هذا الفصل).

وفي الختام، عندما تذكر الذكورة والأنوثة فأنت تحب أن تتصور خطًّا مستمرًّا من

التقدم يقود إلى المساواة التامة بين الجنسين، وتعتقد أننا لسنا بعيدين عن هذه الغاية المثلى، لكن ذلك يكاد يكون بعيدًا عن الحقيقة؛ فعلى الرغم من أننا عند مستوًى معين يمكننا أن نرى تقدمًا كبيرًا، فإننا على مستوًى آخر أكثر عمقًا يمكننا أن نرى التوتر والاستقطاب القائمين بين الذكور والإناث، وكأن الأنماط القديمة من عدم المساواة بين الرجال والنساء تفرض تأثيرها في عقلنا الباطن.

ويبدو هذا التوتر أحيانًا أشبه بالحرب، وهو نابع من بعدٍ نفسي متنام بين الجنسين، يبدو فيه الناس من الجنس الآخر كائناتٍ غريبةً، لهم عاداتهم وأنماطٌ سلوكياتهم التي لا يمكننا فهمها، ويمكن أن يتحول هذا البعد النفسي إلى عداء بين الطرفين أحيانًا، وعلى الرغم من أننا قد نرى ذلك في الرجال والنساء على السواء، فإن العداء يكون أكثر استحكامًا عند الرجال، ولعل الأمر يعود إلى العدوانية المستترة التي يضمرها كثير من الرجال تجاه شخصية الأم، وما تثيره في عقلهم الباطن من شعور بالاتكالية والضعف، فغالبًا ما يكون إحساس الرجال بالذكورة فيه جانب دفاعي يكشف مخاوفه الكامنة، وتزداد هذه المخاوف حدة مع التحول في أدوار الذكورة والأنوثة، وهي تزيد من الريبة والعداء بين الرجال والنساء.

إلا أن هذا النزاع الظاهر بين الجنسين ما هو إلا صورة لصراع داخلي معلق، فما دام هناك إنكار للصفات الأنثوية أو الذكورية الداخلية فإن البعد الظاهر بينهما سيزداد اتساعًا، وعندما نردم هذا البعد داخلنا سيتغير موقفنا تجاه الجنس الآخر، فنشعر بزيادة اتصالنا به، فنتحدث مع أصحاب الجنس الآخر ونرتبط بهم وكأننا نرتبط بأجزاء من أنفسنا، فعلى الرغم من أن القطبية بين الجنسين ما زالت قائمة، وما زالت تدفعنا إلى الانجذاب والوقوع في الغرام، إلا أننا اليوم نمتلك الرغبة في التقارب مع الجنس الآخر، وشتان ما بين هذا وبين الاستقطاب بين الجنسين، حيث تصبح المسافة والعداء بين الجنسين لهما الصدارة في العلاقة بينهما، فيزداد الناس بعدًا بعضهم عن بعض، وسيحسِّن الاتصالُ الداخلي الاتصالَ الخارجي تحسينًا كبيرًا، ويجب أن يكون ذلك هو الغاية التي نسعى إليها.

صنوف إسقاطات الذكورة والأنوثة

بالرغم من وجود صور لا حصر لها لإسقاطات الذكورة والأنوثة، فإننا نذكر صنوفها الستة الأكثر شيوعًا، وعليك أن تستخدم هذه المعرفة بثلاث طرق:

أولها: أن عليك أن تدرك في نفسك ميلك نحو إحدى هذه الصور من الإسقاط، فهذا الأمر سيساعدك في فهم شيء عميق في السنوات الأولى من حياتك، وسيسهُل عليك التراجع عن إسقاطاتك على الآخرين.

وثانيها: أن عليك استخدام هذه الأداة الثمينة لتستطيع الوصول إلى اللاوعي في الآخرين، لترى الأنيمة والأنيم يعملان فيهم.

وأخيرًا: عليك الانتباه لإسقاطات الآخرين عليك، باحتياجاتهم وخيالاتهم، وتذكَّر أنك عندما تكون هدفًا لإسقاطات الآخرين، يجذبك إغواء الرغبة في أن تكون على مستوى المثالية التي يسبغونها عليك، أي في أن تكون ما يتخيلونه، فتنصرف إلى إثارتهم، وترغب في التصديق بأنك على ما يتصورونه من العظمة، أو القوة، أو التشاعر، وبلا إدراك منك لذلك، تبدأ في أداء الدور الذي يريدون منك أداءه، فتصبح بشخصية الأم، أو الأب، التي يتوقون إليها، لكن لا محالة من أنك ستمتعض من ذلك، فلم تعد تستطيع أن تكون ما أنت عليه؛ وأنت لا تنال التقدير على خصالك الحقيقية، فخير لك أن تدرك هذه القوة المحركة قبل أن تعلق في شرَكها.

الشاعري المعقَّد: في نظر المرأة في هذا السياق يبدو الرجل الذي يفتنها – وغالبًا ما يكون أكبر سنًّا منها وأكثر نجاحًا – يبدو لها أشبه بالماجن، الذي لا يملك إلا مطاردة الشابات الحسناوات، لكنها تراه إنسانًا شاعريًّا أيضًا، وترى أنه إذا وقع في غرامها فسيغدق عليها اهتمامه ورعايته، فتقرر إغواءه، وتصبح غاية اهتمامه، وتتلاعب بأوهامه؛ فكيف يسعه ألا يستقر معها ويصلح من شأنه! وستنعم هي باهتمامه بها، لكنه إلى حدٍّ ما ليس بذلك الرجل القوي الذي تصورته، ولا هو شديد الشكيمة، ولا الشاعري الذي تخيلته؛ بل هو مستغرق في نفسه بعض الشيء، فلا تنال منه الاهتمام الذي أمِلت فيه، أو أن ذلك الاهتمام لا يدوم طويلًا، [وترى] أنه رجل لا يمكن إصلاحه، فينصرف عنها.

وغالبًا ما يكون هذا إسقاط امرأة كانت لها علاقة وثيقة جدًّا بأبيها، تصل إلى حد الغزل؛ فذلك الأب كان يرى في زوجته امرأة مملة، وكانت ابنته الشابة أكثر جاذبية ومرحًا، فينصرف إلى البنت لتبث الروح فيه؛ وتدمن البنت على اهتمام أبيها بها، وتبرع في أداء دور البنت [المدللة] التي يريدها أبوها، فذلك يعطيها إحساسًا بالقوة، وتصبح العودة إلى كسب ذلك الاهتمام والقوة هدفًا لا يفارقها طوال حياتها. وأي ارتباط لها مع [صاحب] شخصية الأب سيشعل فيها آلية الإسقاط تلك، وستختلق الطبيعة الشاعرية لذلك الرجل، أو تضخمها.

وهناك مثال أساسي على هذا الصنف من الناس يتمثل في (جاكلين كينيدي؛ فقد كان والدها (جاك بوفير) معجبًا بابنتيه [اللتين لم يرزق غيرهما من الأبناء]، لكن جاكلين كانت المفضلة عنده، وكان جاك أنيقًا ووسيمًا للغاية، فقد كان نرجسيًّا يشغله [جمال] جسمه والثياب الفاخرة التي يرتديها، وكان يرى في نفسه رجلًا مكتمل الرجولة، ومغامرًا إلى أبعد الحدود، لكنه وراء ذلك المظهر كان يخفي سمات أنثوية تمامًا في أذواقه، وكان غير ناضج بالمرة، وكان أيضًا زير نساء سيئ السمعة، وكان يعامل جاكلين كأنها رفيقته أو حبيبته، لا ابنته. وفي نظر جاكلين لم يكن ليفعل أي شيء خاطئ، وكانت تفتخر بما لا فخر فيه من رواجه في سوق النساء، وفي المشادات الكثيرة بين أبيها وأمها كانت تقف دائمًا إلى جانبه؛ فبالمقارنة مع الأب المحب للمرح كانت أمها تبدو صارمة متزمتة.

لقد كانت جاكلين منشغلة بعمقٍ بحيوية أبيها وروحه [المرحة]، فكانت تمضي أوقاتًا طويلة في شركته، حتى بعد طلاق أبويها، وكانت تفكر فيه باستمرار. وبما أنها امرأة شابة فقد وجهت كل اهتمامها إلى الرجال الأكبر منها، والأقوى منها، والخارجين على المألوف، فمع الواحد من هؤلاء يمكنها أن تعيد صنع الدور الذي قامت به مع أبيها؛ الفتاة الصغيرة المحتاجة إلى الحب دائمًا، والمغرقة في الغزل. وكان يخيب أملها باستمرار في الرجال الذين تختارهم، وكان جون كينيدي الأقرب إلى مبتغاها الأمثل، فهو يشبه أباها في هيئته وروحه من نواحٍ كثيرة، إلا أن كنيدي لم يعطها يومًا الاهتمام الذي كانت تتوق إليه، فقد كان منشغلًا بنفسه إلى أبعد الحدود، منشغلًا بعلاقاته الغرامية مع النساء الأخريات، ولم يكن في واقع الأمر رجلًا شاعريًّا، فكانت محبطة على الدوام من علاقتها

معه، إلا أنها علقت في هذا النمط [من الاختيار]، فتزوجت بعده (أرسطو أوناسيس)، وهو رجل كبير السن، غير تقليدي، ذو سلطة عظيمة، يبدو في غاية الأناقة والشاعرية، لكنه عاملها بصورة شنيعة، وركن إلى مضاجعة نساء أخريات.

فالمرأة في هذا السياق عالقة في الاهتمام الأول الذي بذله لها أبوها، ولا بد لها من أن تكون باستمرار جذابة مرحة مغزالًا، لتلتمس ذلك الاهتمام فيما بعد، فيغويها الأنيم فيها، لكنها نتيجة جانبها العدواني الذكوري انشغلت بشدة في طاقة أبيها، إلا أنها في بحث دائب عن رجل لا وجود له، وإذا كان الرجل [الذي حصل أن اختارته وارتبطت به] يكثر من العناية بها ورعايتها، ولا يبرح شاعريًّا معها، فإنها تمَلُّه بعد حين، ويبدو في نظرها ضعيفًا جدًّا، إنها تنجذب في سريرتها إلى الجانب المعقد في رجل أحلامها، وإلى النرجسية التي ترافق ذلك الجانب، والمرأة العالقة في هذا الإسقاط ينمو الاستياء والامتعاض داخلها بمرور السنين؛ من الطاقة الكبيرة التي تبذلها في التلاعب بأحلام الرجال، وضآلة ما تجتنيه في المقابل، والسبيل الوحيدة لخروجها من مأزقها، هي بأن ترى ذلك النمط في نفسها، فتتوقف عن جعل أبيها من أبطال الأساطير، وتهتم بدلًا من ذلك بالضرر الذي سببه لها، باهتمامه بها على نحو غير ملائم.

المرأة المستعصية على الكمال: يظن أحدهم أنه قد وجد المرأة المثالية؛ فهي تعطيه ما كان يفتقده في علاقاته الغرامية السابقة، سواء كان ذلك شيئًا من الطيش، أو شيئًا من الارتياح والحنُوِّ، أو شرارة إبداع، وعلى الرغم من أنه كان حظي بلقاءات قليلة بالفعل مع هذه المرأة، إلا أنه يسعه أن يتصور أنه خاض معها التجارب الإيجابية بكل ضروبها وصنوفها، وكلما زاد تفكيره فيها زاد يقينه في أنه لا يستطيع العيش من دونها؛ وتراه عندما يتحدث عن المرأة الكاملة لا يركز كثيرًا على التفاصيل التي جعلتها بهذا الكمال؛ فإذا نجح في بناء علاقة غرامية معها فإنه سرعان ما يفيق من وهمه؛ فهي ليست مَن ظنها؛ لقد ضللتّه؛ ثم ينتقل بعد ذلك إلى امرأة أخرى ليسقط عليها خيالاته مرة أخرى.

وتلك صورة شائعة من إسقاطات الرجل، فهو إسقاط يجمع كل العناصر التي ظن أنه لم يأخذها من أمه، ولم يسبق له مطلقًا أن أخذها من امرأة أخرى، فتطارد أحلامَه رفيقةُ الدرب هذه، ولن تظهر له في صورة امرأة يعرفها؛ بل هي امرأة صنعها له خياله؛ وغالبًا

ما تكون شابة، مراوغة، إلا أنها تخفي شيئًا رائعًا. وهناك أصناف معينة من النساء في الحياة الواقعية يستهويهن إثارة هذا الإسقاط [عند الرجل]؛ فتكون إحداهن في العادة متملصة للغاية من الرجال، تطابق ما يسميه فرويد: (المرأة النرجسية) - وهي امرأة مكتفية بذاتها، لا تحتاج في واقع الأمر إلى رجل ليكملها؛ ويمكن أن تكون فاترة بعض الشيء في صميمها، ولوحة بيضاء يمكن للرجال أن يسقطوا عليها ما يريدون، أو قد تبدو ذات نفس منطلقة، تفور حيويةً مبدعة، لكن دون أن يكون عندها إحساس واضح بهويتها، وتكون في نظر الرجال مصدر إلهام، شرارةً توقد خيالهم، وإغواءً يليِّن صرامة عقولهم.

والرجل الميال إلى هذا الإسقاط غالبًا ما كانت أمه لا تعطيه رعايتها الكاملة، ولعل أمه كانت تتوقع من ابنها أن يعطيها بعض الاهتمام والتثبيت الذي لم تكن تحصل عليه من زوجها. وبما أن هذا الأمر انعكاسي، فعندما يكبر الصبي ويغدو رجلًا فإنه يشعر بخواء داخله، لا ينفكُّ يحتاج إلى ملئه، وهو لا يستطيع أن يعبر بكلماته بدقة عما يريده أو يفتقده، ومن ثَمَّ كانت خيالاته مبهمة، وسينفق حياته بحثًا عن هذه الشخصية المتملصة، ولن يجدها مطلقًا في امرأة من لحم ودم؛ فهو يرى دائمًا أن المرأة القادمة هي المرأة المناسبة له، وإذا وقع في النرجسية فإنه سيكرر المشكلة التي عاناها مع أمه، فيغرم بامرأة لا يمكنها أن تعطيه ما يريد، فالأنيم فيه حالم بعض الشيء، واستبطاني [متأملٌ في ذاته]، ومتقلب في مزاجه، وهي السلوكيات التي يميل إلى إظهارها إذا وقع في الغرام.

ولا بد للرجل من هذا الصنف أن يدرك طبيعة هذا النمط، فما يحتاجه في حقيقة الأمر هو أن يجد امرأة حقيقية، يقبل بعيوبها التي لا مفر منها، ويبذل المزيد من نفسه، لكنه يفضل غالبًا السعي وراء خيالاته؛ لأنه بهذه الطريقة يكون الأمر تحت سيطرته، ولديه حرية المغادرة إذا دقت ساعة الحقيقة. وليخرق هذا النمط فإن عليه أن يتخلى عن شيء من سيطرته، أما فيما يتصل بحاجته إلى مصدر إلهام فلا بد له أن يتعلم العثور على هذا الإلهام داخله، ليُخرج المزيد من الأنيمة الموجودة داخله؛ فهو شديد البعد عن روحه الأنثوية، ويحتاج إلى التخفيف من قيود تفكيره، وإذا تخلى عن حاجته إلى الطيش في امرأة أحلامه، فذلك خير له، ليرتبط بامرأة حقيقية في حياته.

المتمرد المحبوب: بالنسبة للمرأة التي تنجذب إلى هذا الصنف من الرجال فإن الرجل الذي يأسرها هو رجل يزدري السلطات بشدة، إنه رجل انشقاقي [لا يحب الامتثال لأمر]، وعلى خلاف الشاعري المعقد، فإن هذا الرجل غالبًا ما يكون شابًّا، ولم يصب حظًّا كبيرًا من النجاح، وهو يميل أيضًا إلى أن يكون خارج دائرتها المعتادة من الخلطاء. ويكون ارتباطها به ضربًا من المحرمات المغلظة؛ فأبوها لن يقبل به حتمًا، ولعله يكون مرفوضًا أيضًا من أصدقائها وصديقاتها، وزملائها وزميلاتها. لكن إذا قامت العلاقة بينهما، فسترى فيه جانبًا مختلفًا كل الاختلاف [عما كان باديًا منه]، فهو لا يستطيع الالتزام بوظيفة جيدة، لا لأنه متمرد؛ بل لأنه كسول ولا نفع فيه، فعلى الرغم من الوشوم التي تملأ جسمه، ورأسه الحليق، فهو تقليدي للغاية، يحب الهيمنة والتسلط، وتنهار العلاقة بينهما، إلا أن خيالها يبقى على ما هو عليه.

وغالبًا ما تكون صاحبة هذا الإسقاط ابنة أب قوي سلطوي، بعيدٍ عن ابنته، وصارمٍ معها؛ فالأب يمثل النظام، والقانون، والتقاليد، وغالبًا ما كان ينتقد ابنته؛ فهي لم تكنْ صالحة، أو لطيفة، أو ذكية، بالقدر الكافي. وتستبطن هي هذا الصوت الانتقادي، وتسمعه يدوي في رأسها في كل حين، وعندما كانت فتاة صغيرة حلمت بالتمرد لتفرض نفسها في وجه تحكُّم أبيها، لكنها في الغالب كانت تخضع فتطيعه، وتمثِّل دور البنت التي تحترم الآخرين؛ فرغبتها في التمرد كُبِتت داخلها، وسكنت في أنيمها الذي بات أنيمًا غاضبًا جدًّا شديد الاستياء، وبدلًا من تنميتها للتمرد داخلها باتت تريد تجسيده في صورة رجل متمرد؛ فإذا أحست برجل أنه يمكن أن يكون متمردًا بنظرها إلى مظهره، فسوف تسقط عليه خيالاتها التي تكون خيالات مشحونة ومتصلة بالمجامعة، وهي تختار في غالب الأحيان رجلًا صغيرًا نسبيًّا؛ لأن ذلك يجعله أقل خطرًا عليها، وأقل سلطوية، إلا أن شبابه وقلة نضجه يجعلان من المستحيل تقريبًا عليهما أن يقيما علاقة مستقرة؛ فيخرُج منها جانبُها الغضوب عندما تتحرر من أوهامها فيه.

فإذا أدركَت امرأة أنها ميالة إلى هذا الإسقاط فلا بد لها من أن ترضى بالحقيقة البسيطة الآتية؛ إن ما ترغب فيه فعليًّا هو أن تنمي في داخلها الاستقلالية، وإثبات النفس، والقوة على المخالفة، ولن يفوتها الأوان أبدًا لتقوم بذلك، إلا أنه لا بد لها من بناء هذه الخصال وتطويرها في خطوات صغيرة؛ فتعتاد قول (لا) في تحدياتها اليومية،

وتخرق بعض القوانين، ونحو ذلك، فإذا ازدادت فرصًا لنفسها، فإنها ستدخل في علاقة متكافئة ترضيها.

المرأة الساقطة: في نظر الرجل الذي نذكره هنا تبدو المرأة التي تحلم به مختلفة كل الاختلاف عمن عرفهن، ولعلها تتحدر من ثقافة مختلفة أو من طبقة اجتماعية مختلفة، ولعلها ليست متعلمة بالقدر الذي تعلمه، وقد يكون هنالك شيء مريب في طبعها وماضيها؛ وهي حتمًا ليست مقيدة الحركة كمعظم النساء، ويظنها امرأة بسيطة فقيرة، فتبدو له بحاجة إلى الحماية، والتعليم، والمال، ويظن أنه هو الرجل الذي سينقذها ويرتقي بها، لكنه بطريقة أو بأخرى كلما اقترب منها تبخرت توقعاته.

ونقرأ في رواية «البحث عن الزمن المفقود In Search of Lost Time» للكاتب الفرنسي مارسيل بروست [1871 – 1922]، في الجزء الأول منها الذي عنوانه: «طريق سوان»، نقرأ أن بطل الرواية «شارل سوان» – وهو شخصية تستند إلى إنسان حقيقي – رجلٌ ذواقة للفن والجمال. وهو أيضًا زير نساء يخاف كل الخوف من أي ارتباط أو التزام في علاقاته الغرامية. وقد أغوى نساء كثيرات من طبقته الاجتماعية. لكنه ذات مرة قابل امرأة تدعى «أوديت»، وكانت قطعًا من دائرة اجتماعية مختلفة عن دائرته. وهي غير متعلمة، وسوقية بعض الشيء، ويخالُها بعض الناس من البغايا. لكنها تأسره. وفي أحد الأيام، وبينما كان يحدق في لوحة مشهد توراتي رسمها «بوتتشيلي»، قرر أنها تشبه امرأة في اللوحة. وبات منبهرًا بها، وأخذ يسبغ عليها صفات المثالية. [وبات في نظره أنه] لا بد أن أوديت تعيش حياة قاسية، وتستحق حياة أفضل. وعلى الرغم من خوفه من الالتزام، فإنه سوف يتزوجها، ويعلمها أجمل ما في الحياة، لكن ما لم يدركه هو أنها لا تشبه أبدًا المرأة التي حلم بها، فهي ذكية جدًّا، وقوية العزيمة؛ إنها أقوى منه بكثير، وينتهي الأمر بها إلى أن تجعل منه عبدًا خاضعًا لها، بينما تتابع هي غرامياتها مع غيره من الرجال والنساء.

والغالب في الرجل من هذا الصنف أن تكون له أم قوية في طفولته، فيغدو صبيًّا صالحًا مطيعًا، وتلميذًا مجتهدًا في المدرسة، وينجذب بعقله الواعي إلى المرأة التي نالت قسطًا وافرًا من التعليم، إلى المرأة التي تبدو له صالحة وكاملة، إلا أنه ينجذب في عقله الباطن إلى المرأة الناقصة، والرديئة، وذات الطبع المريب، إنه يتوق في سريرته إلى نقيض نفسه، وهذا هو الانقسام القديم بين الأم والعاهرة، فهو يريد شخصية

أمه في زوجته، لكنه يشعر بانجذاب جسدي قوي جدًّا إلى العاهرة، المرأة الساقطة، المرأة التي تحب أن تعرض جسمها، فقد كبت جوانب المرح، والحسية، والبساطة، في شخصيته إذ كان صبيًّا، وبات شديد الصرامة والتحضر، وطريقته الوحيدة للاتصال بتلك الخصال، هي الحصول على امرأة تبدو مختلفة جدًّا عنه، حاله كحال سوان، فيجد لنفسه طريقة من الطرق ليسبغ عليها المثالية؛ مع إرجاعها إلى شيء رفيع الثقافة، لا صلة له بها في الواقع أبدًا. ويسقط على تلك المرأة سمات الضعف والهشاشة، ويقول في نفسه بأنه يرغب في مساعدتها وحمايتها، لكن ما يجذبه إليها فعليًّا هو المجازفة، والمتع الداعرة التي تبدو له وراءها. ومع بخسه قدر قوتها، ينتهي به الأمر عادة إلى أن يكون مملوكًا لها، فالأنيمة فيه أنيمة خضوعية ومازوخية [تتوق إلى الألم].

ويحتاج الرجل الذي ينخرط في هذا الإسقاط إلى تطوير الجوانب غير التقليدية في شخصيته، فهو بحاجة إلى إخراج نطاق راحته، ومحاولة الدخول في تجارب جديدة بنفسه، إنه بحاجة إلى زيادة تحدياته حتى لو وصلت إلى شيء من الخطر؛ يساعده على تخفيف قيوده، وربما كان بحاجة إلى الدخول في مجازفات في عمله، زد على ذلك أنه يحتاج إلى زيادة الجانب الجسدي والحسي في شخصيته، وليس عليه السعي وراء ما يتوق إليه من امرأة ساقطة؛ بل يمكنه في واقع الأمر أن يبدأ بإشباع دوافعه بأي امرأة، ولا ينتظر منها خاضعًا أن تقوده إلى شهوته، بل يبادرها هو بالمتع التي يريدها.

الرجل المتفوق: يبدو رجلًا لامعًا، ماهرًا، قويًّا، متزنًا، يشع طاقة وثقة بالنفس، ويمكن أن يكون رجل أعمال واسع النفوذ، أو أستاذًا جامعيًّا، أو فنانًا معروفًا، أو واعظًا دينيًّا، وعلى الرغم من أنه يكون كبيرًا في السن وغير جذاب كثيرًا بدنيًّا، إلا أن ثقته بنفسه تمنحه هالة من الجاذبية، وبالنسبة للمرأة التي تنجذب إلى هذا الصنف، يعطيها ارتباطها بالواحد منهم شعورًا غير مباشر بالقوة والتفوق.

ونقرأ في رواية (ميدل مارتش 1872) (Middlemarch) لكاتبتها [ماريان إيفانس المعروفة باسم] جورج إليوت، أن الشخصية الرئيسة في الرواية، وهي (دوروثي بروك)، فتاة يتيمة تبلغ التاسعة عشرة من عمرها، نشأت في حجر عمها الثري، وكانت بارعة الجمال، يتمنى الزواج بها كل الرجال. والواقع أن هناك شابًّا من الجوار اسمه (جيمس تشاتام) يغازلها ليل نهار، لكنها في إحدى الأمسيات قابلت (إدوارد كوسابون) الكبير في

السن، وهو من ملَّاك الأراضي الأثرياء، كان قد كرس حياته للتحصيل العلمي، فأسرها الرجل، وبدأت تعيره انتباهها، وبدأ هو يتودد إليها، وهو ما كانت أختها وعمها يخشيانه؛ فكانا يريان فيه رجلًا قبيحًا، تملأ الشامات وجهه الشاحب، وكان لا يأكل إلا نهمًا، ولا يقول إلا نزرًا، لكن وجهه في نظر دوروثي كان يفيض بالأمارات الروحانية. إن مقامه أعلى بكثير من مقام الناس؛ فلا يأبه لما يتعاملون به من قواعد السلوك والتهذيب، وحديثه قليل؛ لأنه ما من أحد يفهمه، ومن تحظى به زوجًا تكون كأنها تزوجت (باسكال) أو (كانت) [الفيلسوفين]، وستتعلم اليونانية واللاتينية وتساعده في إتمام كتابه التحفة (مفتاح الأساطير)، وسيساعدها هو في التعلم، ويرتقي بها، وسيكون أباها الذي تفتقده في عقلها الباطن؛ لكنها اكتشفت الحقيقة بعد زواجها منه مباشرة؛ فهو ميت في داخله، يهوى التسلط، فكان يرى فيها سكرتيرته الرائعة، وأمست هي عالقة في زواج لا حب فيه.

ومع أن تفاصيل العلاقات الغرامية ربما باتت مختلفة جدًّا اليوم، إلا أن هذا النوع من الإسقاط شائع جدًّا بين النساء، وهو نابع من مشاعر الدونية؛ فالمرأة في هذه الحالة استبطنت صوت أبيها، وأصوات الآخرين الذين كانوا يكثرون انتقادها، مقللين من ثقتها بنفسها؛ بإخبارها بما هي عليه، وكيف عليها أن تتصرف، ونظرًا إلى أنها لم تطور يومًا قوتها الذاتية، أو ثقتها بنفسها، فإنها ستميل إلى البحث عن هذه الخصال في الرجال، وتضخم أي أثر منها تجده فيهم، وكثير من الرجال الذين يستجيبون لها يحسون بضعف ثقتها بنفسها، ويجدون في ذلك أمرًا مغريًا؛ فالرجل منهم يحب أن تهتم به امرأة بهيامها به، تكون أصغر عمرًا منه في الغالب، ليتمكن من أن يكون سيدًا عليها، ويتحكم بها، وهذا ما نراه في أستاذ الجامعة التقليدي عندما يغوي طالبة عنده. وبما أن هذا الرجل نادرًا ما يكون بالبريق، والذكاء، والثقة بالنفس، التي كانت تتصورها، فإنها إما أن يخيب أملها وتفترق عنه، أو يحاصرها ضعف ثقتها بنفسها، فتقع في حبائل مكره، وتلوم نفسها على ما تواجهه من مشكلات.

وما تحتاجه هذه المرأة هو أولًا أن تدرك أن مصدر عدم استقرارها هو الآراء الانتقادية من الآخرين؛ وهي آراء قبلت بها، واستبطنتها، وهو لا ينبع من قلةِ ذكاءٍ تلازمها، أو هوانِ قدْرٍ لا يبارحها، فعليها أن تعمل جاهدة لتنمية إثباتها لنفسها، وثقتها بها بأفعالها هي؛ فتتولى مسؤولية مشروعات تقوم بها، أو تبدأ تجارة تجزيها، أو تتقن

حرفة تعود عليها بالنفع. وعليها أن ترى في نفسها مقابل الرجل أنها المكافئ الطبيعي له، تكمن فيها القوة والإبداع كما تكمن فيه، أو لعلها تزيد عليه. وعن طريق صدق الثقة بالنفس ستكون قادرة على قياس قدر الرجل الذي تقابله، ومعرفة طبعه.

المرأة التي ستعشقه: إنه رجل مندفع وطموح، لكن حياته صعبة، فيا له من عالَم قاسٍ، عالَم عديم الرحمة، عالم ليس من السهل أن يجد المرء راحة فيه. [ذلك خطبه] إنه يشعر بأنه يفتقد شيئًا في حياته، ثم يصادف امرأة تلاطفه، وتسعده، وتفتنه، ويبدو عليها أنها معجبة به، فيشعر شعورًا غامرًا بأنه منجذب إليها وإلى طاقتها، فهذه هي المرأة التي تكمله، وتريحه، لكن بعد ذلك، ومع تطور العلاقة بينهما، لا تعود تبدو له باللطف والرعاية نفسيهما، ولا شك أنها ما عادت تعجب به، ويستنتج أنها خدعته، أو أنها تغيرت، ويمسي غاضبًا من تلك الخيانة.

وعادة ما ينبع هذا الإسقاط للرجل من نوع بعينه من العلاقة مع الأم؛ الأم الهائمة بابنها التي تغدق عليه كل اهتمامها ورعايتها، ولعلها بذلك تعوِّض ما لم تحصل عليه مطلقًا من زوجها، فتملأ طفلها بالثقة؛ ويدمن هو على اهتمامها ويلتمس حنانها، لتحيطه برعايتها، وهو ما تريده الأم.

وعنما يكبر هذا الطفل فإنه غالبًا ما يكون شديد الطموح، يسعى دائمًا إلى أن يكون في مستوى توقعات أمه منه، ويجهد نفسه غاية الجهد، ويختار صنفًا معينًا من النساء يطلبه، ثم يجعل المرأة التي يجدها تقوم بدور أمه لتريحه، وتهيم به، وتنفخ غروره. وفي أكثر الحالات تفهم المرأة كيف تلاعبَ بها لتقوم بهذا الدور، فتحنق عليه. ولا تعود لطيفةً تبجله؛ فيلومها على تغيرها، والحق أنه هو من أسقط عليها الخصال التي لم تكن فيها يومًا بتمامها، وهو الذي جعلها توافق توقعاته، والانفصال الحاصل بينهما سيكون مؤلمًا جدًّا للرجل؛ لأنه نال طاقةً من سنوات طفولته الأولى، وسيشعر كأن أمه هجرته. وحتى لو نجح في جعل المرأة تقوم بدور أمه فإنه سيشعر بالاستياء من اتكاله عليها؛ فيشعر بالاتكالية والازدواجية اللتين عاناهما مع أمه، وربما يخرب علاقته بتلك المرأة، أو ينسحب منها؛ فالأنيمة عنده أنيمة حادة، ذات جانب اتهامي، مستعدة دائمًا للتشكي وإلقاء الملامة.

ولا بد للرجل هنا أن يرى النمط القائم في هذه العلاقات في حياته، فينبغي أن يدله ذلك على احتياجه؛ لأن يطور من الداخل خصال الحنان التي يسقطها على النساء، فلا بد له أن يرى طبيعة طموحه النابع من رغبته في إسعاد أمه، وأن يكون على مستوى توقعاتها، إنه يميل إلى الدفع بنفسه بقسوة؛ فالواجب عليه أن يتعلم إراحة نفسه، والتخفيف عنها، فيتقهقر [في عمله] بين حين وآخر، ويكون راضيًا بإنجازاته، وعليه أن يكون قادرًا على رعاية نفسه، فهذا الأمر يحسن في علاقاته بصورة عظيمة؛ فيعطي المزيد [لنفسه]، بدلًا من انتظار الاهتمام والرعاية، وعليه أن يرتبط بالمرأة على النحو التي هي عليه، ولعلها تشعر في النهاية في عقلها الباطن أنها مدفوعة إلى مده بالمزيد من الراحة التي يحتاجها، دون أن تُجبَر على ذلك.

الرجل الأصيل والمرأة الأصيلة

هناك تجربة شائعة بين الناس، هي أن أحدهم في مرحلة معينة من حياته – وغالبًا ما تكون في سن الأربعين – تراه يمضي إلى ما بات يعرف بأزمة منتصف العمر؛ فعمله بات آليًّا لا روح فيه، وعلاقاته الغرامية ضاعت منه إثارتها وروحها. فيتوق للتغيير، ويبحث عنه في مهنة جديدة، أو علاقة غرامية جديدة، تجربة جديدة من نوع ما، حتى لو كانت تجربة خطرة، ويمكن لهذه التغييرات أن تمنحه صدمة علاجية قصيرة الأمد، إلا أنه يترك المصدر الحقيقي لمشكلته بلا مساس، فيعود إليه ضيقه [بالرتابة].

ولننظر في هذه الظاهرة من ناحية أخرى من ناحية أنها أزمة هوية؛ فعندما كان المرء طفلًا كان لديه إحساس متدفق بنفسه، وكان يتشرب الطاقة من كل شخص وكل شيء حوله، وكان يشعر بطيف واسع جدًّا من العواطف، وكان منفتحًا على التجارب، لكنه في شبابه كان عليه بناء نفس اجتماعية متماسكة، تمكنه من الانسجام مع الجماعة، وكان عليه في ذلك أن يشذب روحه المتدفقة بحرية، ويجعلها متينة، وكثير من ذلك التمتين يتصل بأدوار الذكورة والأنوثة، فكان عليه كبت الجوانب الذكورية أو الأنثوية في نفسه، بغية الشعور بنفسه المتماسكة المتينة، وإظهارها للآخرين.

وفي أواخر سنوات المراهقة وبداية العشرينيات من عمره، استمر في ضبط هذه الهوية لينال الانسجام مع ما حوله، فضبطه هويته ما زال في تقدم، وهو يجتني بعض

المتعة في بنائه هذه الهوية ويشعر بأن حياته يمكن أن تمضي به في اتجاهات كثيرة، وهناك إمكانيات كثيرة تأخذ بلُبِّه، لكنه بمرور السنين يثبُت فيه دور الذكر أو الأنثى الذي يقوم به، ويبدأ بالإحساس بأنه أضاع شيئًا جوهريًّا، فأصبح غريبًا تقريبًا عن الشاب الذي كان. وتنضب طاقاته الإبداعية، وينظر بطبيعته إلى خارج نفسه، باحثًا عن مصدر أزمته؛ إلا أن مصدرها في داخله. ويجافيه الاتزان، ويتصلب في تماهيه مع الدور الذي يؤديه أمام الآخرين، والقناع الذي يلبسه لهم، فطبيعته الأصيلة تتكون أكثر ما تتكون من الخصال التي تشرَّبها من أمه أو أبيه، وسماتِ الجنس الآخر المزروعة في تركيب جسمه، وفي مرحلة معينة، يتمرد في داخله على فقدانه جزءًا أساسيًّا جدًّا منه.

ونحن نرى في الثقافات البدائية المختلفة في أنحاء العالم، أن حكيم القبيلة أو حكيمتها، هو كاهنها أو كاهنتها، ذلك الذي يعالج أفراد القبيلة ويتصل بعالم الأرواح، وكان الكاهن الذكَر لديه امرأة باطنية [داخل نفسه]، أو زوجة باطنية، يستمع إليها بإصغاء لتوجهه، وكانت الكاهنة الأنثى لديها زوجها الباطني، وكانت قوة الكهنة تأتي من عمق تواصلهم مع شخصياتهم الباطنية التي يرون فيها امرأة حقيقية أو رجلًا حقيقيًا قادمًا من داخل أنفسهم، وتُظهِر شخصية الكاهن حقيقةً نفسيةً عميقة وصل إليها أسلافنا الأولون، والحق أنه في أساطير كثير من الحضارات القديمة – في الفارسية، والعبرية، واليونانية، والمصرية – كان يعتقد أن الإنسان الأصيل هو إنسان مكون من ذكر وأنثى؛ فذلك يجعله قويًّا للغاية إلى حد أن أربابهم كانت تخشاه، وتقسمه إلى نصفين.

الاستنتاج: إن عودتك إلى طبيعتك الأصيلة تمنحك قوة أساسية، فبزيادة اتصالك بالأجزاء الأنثوية أو الذكورية بطبيعتها في باطنك، تطلق طاقةً كانت مكبوتة فيك؛ ويستعيد عقلك تدفقه الطبيعي؛ وتفهم الأشخاص من الجنس الآخر، وتحسن اتصالك بهم؛ وبتخليص نفسك من المواقف الدفاعية المتصلة بدورك في الذكورة أو الأنوثة ستشعر بالاطمئنان إلى ما أنت عليه، وتتطلب منك هذه العودة التلاعب بأنماط تفكيرك وتصرفك التي تغلب عليها الذكورة أو الأنوثة، تبعًا لتذبذبك، لكن قبل أن ندخل في تفاصيل هذه العملية علينا أولًا مواجهة إجحاف بشري عميق راسخ بشأن الذكورة والأنوثة.

فعلى مر ألف عام كان الرجل هو من يحدد بدرجة كبيرة أدوار الذكورة والأنوثة، وكان هو من يفرض أحكام تقييمها، وكانت الطرائق الأنثوية في التفكير توصم بأنها

لاعقلانية، وكانت الطرائق الأنثوية في السلوك توسم بوسوم الضعف والدونية، ولعلنا تقدمنا ظاهريًّا في مجال عدم المساواة بين الجنسين، إلا أننا في داخلنا ما زلنا نحتفظ بهذه الأحكام عميقة الجذور فينا، فما زلنا نرى أن النمط الذكوري في التفكير متفوق مبجَّل، وما زلنا نرى في النمط الأنثوي ضعفًا ولِينًا، وكثير من النساء استبطنَّ هذه الأحكام، فهن يشعرن بأن المساواة تعني قدرتهن على أن يكن قاسيات وعدوانيات كما الرجال، لكن ما نحتاجه حقًّا في عالمنا المعاصر هو أن نرى أن الذكورة والأنوثة متساويتان تمامًا فيما يتصل بالقدرات العقلية الكامنة، وقوة التصرف، لكن بوسائل مختلفة.

ولنفترض أن هناك طرائق أنثوية وأخرى ذكورية في التفكير، والتصرف، والتعلم من التجارب، والاتصال بالآخرين. وهذه الطرائق تظهر في سلوكيات الرجال والنساء على مدى آلاف السنين، بعضها مرتبط بالاختلافات العضوية بين الرجل والمرأة، وبعضها نابع في معظمه من الثقافة. ولا شك أن هناك رجالًا تكثر عندهم الطرائق الأنثوية، ونساء تكثر عندهم الطرائق الذكورية، إلا أن غالبية الناس يميلون إلى أحد الجانبين دون الآخر؛ فعلينا أن نفتح أنفسنا للجانب المقابل، ولن نخسر في ذلك إلا صرامتنا.

طرائق التفكير الذكورية والأنثوية: يميل التفكير الذكوري إلى التركيز على ما يفصل بين ظاهرة وأخرى، وتصنيف تلك الظواهر، فالتفكير الذكوري يبحث عن التباين بين الأشياء ليستطيع تمييزها بصورة أفضل؛ فهو بحاجة إلى المباعدة بين الأشياء، مثل تفكيك الآلة، وتحليل الأجزاء المنفصلة التي تعمل مجتمعة. وعمليةُ [أو سيرورة] التفكير الذكوري عمليةٌ خطية، تكتشف تسلسل الخطوات التي تؤدي إلى الحدث، والتفكير الذكوري يفضل النظر في الأشياء من وجهة نظر خارجية، بعيدًا عن العاطفة، وتميل الطريقة الذكورية في التفكير إلى تفضيل التخصص [أو التعمق] بالتنقيب عميقًا حتى الوصول إلى شيء محدد، وهو يفضي إلى الشعور بالسعادة عندما يكتشف النظام الذي تجري وفقه الظاهرة، ويحب التفكير الذكوري بناء بنيات متقنة، سواء في تأليف الكتب، أو في التجارة والصناعة.

أما التفكير الأنثوي فيوجه نفسه إلى اتجاه مختلف، فهو يحب التركيز على المجموع، واتصال الأجزاء ببعضها، والصورة الإجمالية، فإذا نظر في مجموعة من الناس، فإنه

يرغب في معرفة كيف يرتبط أحدهم بالآخر، وبدلًا من تجميد الظاهرة في الزمن بغية فحص عناصرها يركز التفكير الأنثوي على العملية الأساسية نفسها، وكيف يتحول الشيء إلى شيء آخر. وعند محاولة حل أحجية [بتركيب صورة مقطعة] يفضل التفكير الأنثوي التفكير في جوانب متعددة، فيفهم الأنماط في الأحجية، فتخرج الحلول إلى صاحب التفكير مع الزمن، وكأنها كانت بحاجة إلى أن تطبخ، وتؤدي هذه الصورة من التفكير إلى أفكار ثاقبة عندما تغدو العلاقات بين الأشياء مرئية فجأة في ومضات من الحدس. وبخلاف التخصص، يزداد اهتمام التفكير الأنثوي في كيفية اتصال المجالات المعرفية المختلفة بعضها ببعض؛ فعلى سبيل المثال، عندما يدرس التفكير الأنثوي ثقافة جديدة فإنه يرغب بالدنوِّ منها ليفهم من داخلها كيف يعيشها الناس. والتفكير الأنثوي أكثر حساسية للمعلومات الحسية، لا الأفكار المجردة وحسب.

وكانت الطرائق الذكورية تعد لزمن طويل جدًّا عقلانية وعلمية أكثر من الطرائق الأنثوية، لكن ذلك ليس واقعيًّا، فجميع العلماء العظماء في التاريخ بدا منهم مزيج قوي من طرائق التفكير الذكورية والأنثوية؛ فأعظم اكتشافات عالم الأحياء (لويس باستور) جاءت من قدرته على فتح عقله لأكبر عدد ممكن من التفسيرات، ليتركها تنطبخ في عقله، بغية رؤية العلاقات بين الظواهر المتباعدة. وكان أينشتاين يعزو جميع اكتشافاته العظيمة إلى الحدس، حيث أفضت ساعات طويلة من التفكير إلى أفكار ثاقبة مفاجئة عن الترابط بين حقائق معينة، واستخدمت العالمة بتطور الإنسان (مارغريت ميد) آخر النماذج المجردة في عصرها لتحليل الثقافات البدائية بدقة، إلا أنها جمعت إلى ذلك شهورًا من العيش داخل المجتمعات البدائية، فتكوَّن عندها شعور بها من وجهة نظر داخلية.

وفي عالم التجارة، نرى (وارن بافت) مثالًا لمن مزج بين النموذجين، فعندما اعتزم شراء شركة، كان يفككها إلى أجزائها المركبة، ويحللها تحليلًا إحصائيًّا، لكنه كان أيضًا يحاول الشعور بالصورة المجملة للشركة، والشعور بكيفية ارتباط العاملين فيها بعضهم ببعض، والشعور بروح الجماعة التي غرسها فيهم رئيس الشركة، وهي أشياء غير ملموسة يغفل عنها معظم رجال الأعمال، لقد كان ينظر إلى الشركة من وجهتي النظر الخارجية والداخلية.

ويميل كل الناس تقريبًا إلى أحد نموذجي التفكير، وما أنت بحاجة إليه هو أن توجد التوازن بينهما بأن تزيد ميلك إلى الاتجاه المقابل، فإذا كنت ميالًا إلى الجانب الذكوري فعليك بتوسيع المجالات التي تفكر فيها، فتجد العلاقات بين الصور المعرفية المختلفة، وفي بحثك عن الحلول، عليك أن تأخذ في حسبانك احتمالات أخرى، فتنفق وقتًا كافيًا لدراسة عملية التداول، وتدع مجالًا لعلاقات بعيدة، وعليك أن تأخذ على محمل الجد بدهيات الحدس؛ التي تأتيك بعدَ كثير من التروي؛ وعليك ألا تسقط قيمة العواطف من حساباتك، فلولا الإحساس بالإثارة والإلهام لأصبح تفكيرك تالفًا لا حياة فيه.

وإذا كنت ميالًا إلى الاتجاه الأنثوي فأنت بحاجة إلى أن تكون قادرًا على التركيز على مشكلات محددة، والتنقيب فيها، وعليك بتهدئة اندفاعك لتوسيع بحثك، والتقليل من قيامك بأعمال متعددة في وقت واحد، وعليك أن تجد السعادة في التنقيب للوصول إلى جانب واحد من المشكلة، وستمنحك إعادة بناء سلسلة سببية وتنقيحها باستمرار عمقًا في التفكير؛ وأنت ميال إلى رؤية الملل في بنية الأشياء ونظامها لتوجه تركيزك إلى التعبير عن فكرة وعن الشعور الذي يرافقها؛ فعليك بدلًا من ذلك، أن تستخلص السعادة من الاهتمام العميق ببنية كتاب، أو دعوى، أو مشروع؛ فإذا كنت مبدعًا وواضحًا في فهم البنية فذلك يمنح كتابك، أو دعواك، أو مشروعك، قوته للتأثير في الناس، وتحتاج أحيانًا إلى أن يكون لديك مسافة عاطفية فاصلة أبعد لتفهم المشكلة، وعليك أن تجبر نفسك على ذلك.

طرائق التصرف الذكورية والأنثوية: في الحديث عن التصرف نرى أن الميل الذكوري هو التحرك إلى الأمام، واستكشاف الوضع، والهجوم، والفوز. فإذا كانت هناك عقبات في الطريق، فسيحاول الاندفاع فيها، وقد عبر عن هذه الرغبة أحسن تعبير القائد العسكري القديم هنيبعل [إذ قال:] «إما أن أجد طريقًا، أو أشق طريقًا». فهو يسعده البقاء في وضع هجومي، وتحمل الأخطار، وهو يفضل المحافظة على استقلاليته، والمحافظة على مساحة للمناورة.

أما النموذج الأنثوي فإذا واجهته مشكلة أو احتاج إلى القيام بتصرف، فإنه يفضل غالبًا أن يبدأ بالانسحاب من الوضع الحالي، والتأمل بعمق في خياراته. وسيبحث غالبًا عن طرق يتجنب بها الصدام، ويهدئ العلاقات، ويفوز بلا معارك. وهو يرى في بعض

الأحيان أن أفضل تصرف هو عدم التصرف؛ دع القوة المحركة تُخرِج ما في بطنها لتفهمها بصورة أفضل؛ ودع العدو يضيق على نفسه بأفعاله العدوانية.

وكان ذلك أسلوب الملكة (إليزابيث الأولى)، التي كانت إستراتيجيتها الأولى (انتظر لترى)؛ فعندما واجهت غزوًا داهمًا من الأسطول الحربي الإسباني الضخم قررت ألا تلتزم بخطة معينة، إلى أن تعلم موعد انطلاق الأسطول إليها بالضبط، والظروف الجوية السائدة حينذاك، لتعمل على إبطاء تقدم الأسطول، وتترك أمر تدميره إلى الأحوال الجوية السيئة، بأقل الخسائر في الأرواح؛ فبدلًا من انقضاض النموذج الأنثوي إلى الأمام، قام بنصب فخاخ ليقع فيها العدو؛ فالاستقلالية ليست قيمة أساسية في التصرف؛ والحق أن الأفضل التركيز على العلاقات المتكافلة [لا المستقلة]؛ حيث يمكن لفعل خاطئ أن يؤذي حليفًا [متكافلًا]، ويسيء بعواقبه إلى التحالف [وعلاقة التكافل].

وفي عالمنا الغربي نرى هذا النموذج الأنثوي في التخطيط والتصرف، يُحكَم عليه بأنه ضعيف وجبان؛ لكن ثقافات أخرى تنظر إليه بصورة مختلفة تمامًا، فعدم التصرف عند خبراء التخطيط الصينيين الذين يدعونه (وُه وِي wu-wei)، يعدُّ غالبًا ذروة الحكمة، أما التصرف الهجومي فهو علامة على الغباء؛ لأنه يضيق من خيارات المرء. والحق أن هناك قوة هائلة تكمن في النموذج الأنثوي من الصبر، والمطاوعة، والمرونة؛ ففي نظر محارب الساموراي [محارب طبقة النبلاء اليابانيين] الكبير (مياموتو موساشي)، كانت القدرة على التريث والانتظار لترك الخصم ينهك نفسه ذهنيًّا قبل الهجوم المضاد، كانت أمرًا حاسمًا في الانتصار عليه.

فإذا كنت من أصحاب النزعة الهجومية الذكورية فيمكنك أن تحصل على التوازن بتدريب نفسك على التريث قبل مباشرة أي فعل، وخذ في حسبانك إمكانية أن يكون من الخير لك الانتظار لترى ما تؤول إليه الأمور، أو حتى عدم الاستجابة مطلقًا، وإقدامك على التصرف دون أن تحسب للأمر حسابه، يكشف فيك ضعفًا ونقصًا في ضبط النفس، فلتكون متوازنًا حاول دائمًا أن تحسب حساب العلاقات المتكافلة التي أنت فيها، وكيف سيتأثر كل جماعة أو فرد [لك علاقة تكافلية معهم أو معه] بأي تصرف تتخذه؛ وإذا ألفيت نفسك وقد ضاقت بك السبل في حياتك المهنية في مقبل الأيام فعليك أن تتعلم قوة الانسحاب، وتتأمل فيما أنت عليه، وفي احتياجاتك، وفي مواطن

القوة والضعف فيك، وفي اهتماماتك الحقيقية، قبل أن تتخذ قرارات مهمة. وقد يتطلب منك ذلك أسابيع أو أشهرًا من التأمل الذاتي. وقد كان بعض أعظم القادة في التاريخ يشحذون أفضل أفكارهم محبوسين في السجن؛ فالمثل الفرنسي يقول: «تراجع لتقفز إلى الأمام».

ونقول لصاحب النموذج الأنثوي: الأفضل لك أن تعوِّد نفسك على درجات مختلفة من الصراع والمواجهة، بحيث يكون تجنبك لإحداها أمرًا إستراتيجيًّا؛ لا ينبع من الخوف؛ ويَلزمك لذلك أن تقوم بخطوات صغيرة، فتواجه الناس في مسائل بسيطة في الأحوال اليومية، قبل أن تواجه نزاعات كبيرة. وأسقِط من حساباتك الحاجة الدائمة إلى معرفة مشاعر الطرف الآخر؛ فهناك أحيانًا أناس سيئون لا بد من التصدي لهم، وتشاعرك معهم لن يؤدي إلا إلى تعزيز قوتهم، وأنت بحاجة إلى أن تكون مرتاحًا لقول (لا) ورفض آرائهم، وأحيانًا تكون محاولتك تلطيف الأمور لا تنبع من تشاعرك، أو إستراتيجيتك؛ بل هي نابعة من كرهك إغضاب من حولك، فقد تدربت على أن تكون محترِمًا للآخرين، وعليك أن تتخلص من هذا الدافع؛ فأنت بحاجة إلى أن تعيد اتصالك بروح الجرأة والمغامرة التي كانت لديك ذات يوم، وتوسع خياراتك الإستراتيجية في الهجوم والدفاع كليهما، ويمكن أحيانًا أن تعيد التفكير في الأمور، لتخرج بخيارات كثيرة جدًّا. والتصرف بهدف التصرف وحده يمكن أن يكون فيه العلاج، واتخاذك تصرفًا هجوميًّا يمكن أن يربك خصومك ويدحرهم.

طرائق الذكورة والأنوثة في تقييم الذات والتعلم: لقد بينت الدراسات أن الرجل إذا أخطأ فإنه ينكب على النظر إلى خارج نفسه، باحثًا عن أناس يلومهم، أو ظروف يعاتبها؛ فإحساس الرجل بالنفس مرتبط بعمقٍ بنجاحه، وهو لا يحب النظر إلى داخل نفسه إذا أخفق؛ وهذا يصعِّب عليه التعلم من أخطائه. ومن ناحية أخرى يميل الرجل إلى الشعور بأنه حقيقٌ تمامًا بأي نجاح في الحياة، ويعميه ذلك عن النظر إلى عوامل الحظ ومساعدة الآخرين له، فتكبُر في نفسه ميول الولع بالعظمة (راجع الفصل الحادي عشر للاستزادة في ذلك). وعلى نحو مماثل فإن النموذج الذكوري يحاول إذا حصلت مشكلة أن يسبر غورها بنفسه؛ فطلبه المساعدة إقرارٌ منه بضعفه، ويبالغ الرجل عادة في تقدير قدراته، وإظهار الثقة في مهاراته، وهو أمر لا تكفله له الظروف غالبًا.

والأمر عند المرأة نقيض ذلك؛ فإذا أخفقت المرأة فإنها تميل إلى لوم نفسها، والنظر في داخلها، وإذا نجحت فهي ميالة إلى احتساب دور الآخرين في مساعدتها، ويسهل عليها طلب المساعدة؛ فهي لا ترى في ذلك علامة على انعدام الكفاءة الشخصية، وهي تميل أيضًا إلى الحط من مهاراتها، وتكون أقل ميلًا إلى الثقة المولعة بالعظمة التي تغذي الرجل دائمًا.

فإذا كنت من أصحاب النموذج الذكوري واتجهت إلى تعليم نفسك وتحسينها، فالأفضل لك أن تقلِب الترتيب؛ فتنظر في داخلك إذا أنت أخطأت، وتنظر إلى خارجك إذا أنت نجحت، وستستطيع الاستفادة من تجاربك إذا أسقطت من نفسك الشعور بارتباط غرورك الشديد بالنجاح في كل ما تفعله أو تقرره، فعليك بترسيخ قلب الترتيب هذا، ليصبح عادة عندك. ولا تخش من طلب المساعدة، أو التعقيب على ما تقوله وتفعله؛ وبدلًا من ذلك اجعلهما عادة لك أيضًا؛ فالضعف يأتي من عدم القدرة على طرح الأسئلة والتعلم، واخفض من مستوى رأيك بنفسك؛ فأنت لست بالعظمة التي تتصور، ولا بالمهارة التي تتخيل، وسيحفزك ذلك على تحسين نفسك فعلًا.

أما إذا كنتِ من أصحاب النموذج الأنثوي فمن السهل عليك تقريع نفسك بعد أي خطأ أو إخفاق، ويمكن لتأملك في نفسك أن يُبعد الغَوْر أكثر وأكثر، والأمر نفسه يقال عن عزو النجاح إلى الآخرين، وتُكابِد المرأة انخفاض اعتزازها بنفسها أكثر من الرجل، وهذا أمر ليس طبيعيًّا؛ بل هو أمر مكتسب؛ فالمرأة غالبًا تستبطن أصوات الآخرين الانتقادية، ويسميها يونغ بأنها (أصوات الأنيم)؛ وهي أصوات جميع الرجال على مر سنين [حياة المرأة] الذين انتقدوا فيها مظهرها وذكاءها؛ فعليكِ أن تلتقطي هذه الأصوات إذا أحسستِها، وتزيليها من عقلك. وبما أن الإخفاق أو الانتقاد يمكن أن يؤثر فيكِ عميقًا فقد تخافين من محاولة شيء [كنتِ أخفقتِ فيه] مرة أخرى، فيضيق ذلك من إمكانيات التعلم عندكِ، فأنتِ بحاجة إلى اشتمال الثقة الذكورية بالنفس، دون الغباء الذي يرافقها، وحاولي في لقاءاتك اليومية أن تسقطي من نفسك ردودك العاطفية على الأحداث، أو تقللي منها، وتنظري إليها من مسافة أكثر بعدًا، ودربي نفسك على ألا تأخذي الأمور على محمل شخصي على نحو مبالغ فيه.

الطرائق الذكورية والأنثوية في الارتباط بالآخرين وقيادتهم: لا بد من قائد للجماعة في بيئة النموذج الذكوري، وذلك حال كثير من الحيوانات أيضًا؛ فإما أن يتوق أفراد الجماعة إلى دور القائد، أو هم يكسبون قوتهم بأن يكونوا الأتباع المخلصين للقائد، ويعين القائد وكلاء له للعمل على تنفيذ أوامره. ويشكل الرجال بنيات هرمية، ويعاقبون من يخرج عن جادَّتهم. ويدرك الواحد منهم مكانته الاجتماعية كل الإدراك، فذلك هو مكانه في الجماعة، ويميل القائد إلى استخدام شيء من عناصر الخوف لإبقاء الجماعة متماسكة متلاحمة، ويحدد النموذج الذكوري أهدافًا واضحة، ويصل إليها. وهو يشدد على النتائج، كيفما تحققت.

أما النموذج الأنثوي فهو يهتم بالمحافظة على روح الجماعة، وحفظ العلاقات سلسةً فيها، مع اختلافات قليلة بين أفرادها، وهو أكثر تشاعرًا، ويحسب حساب مشاعر كل فرد في الجماعة، ويحاول أن يزيد في مساهمتهم في عملية اتخاذ القرار، والنتائج عنده مهمة، إلا أن الطريقة التي أحرزت بها تلك النتائج وعملية الوصول إليها لا تقل أهمية عن النتائج نفسها.

وإذا كنت من أصحاب النموذج الذكوري فمن المهم لك أن توسع مفهومك عن القيادة، وعندما تفكر مليًّا في أفراد مجموعتك وتخطط لزيادة اندماجهم في المجموعة، يمكنك أن تحصل على نتائج ممتازة باستفادتك من طاقة الجماعة وإبداعها، وقد أظهرت الدراسات أن الصبيان عندهم من التشاعر ما عند البنات، فهم على سبيل المثال متناغمون جدًّا مع عواطف أمهاتهم؛ إلا أن التشاعر يُطمَس في الرجل شيئًا فشيئًا عندما يريد أن يطور نمطه في فرض نفسه. لكن بعض أعظم القادة الذكور في التاريخ نجحوا في المحافظة على تشاعرهم وتطويره؛ فقائد على غرار (إرنِست شاكلتون) (راجع الفصل الثاني) كان رجلًا يحسب حسابًا على الدوام لكل من هو مسؤول عنه، لقد كان ببساطة قائدًا قويًّا عالي الكفاءة، والأمر نفسه يقال عن (أبراهام لينكولن).

وإذا كنتِ من صاحبات النموذج الأنثوي فعليك ألا تخشي تولي دور قوي في القيادة، وبخاصة في أوقات الأزمات. واعلمي أن أخذك في الحسبان مشاعر كل الناس، وجمعك الأفكار من عدد كبير جدًّا منهم أمران يضعفانك، ويوهنان مخططاتك. وعلى الرغم من أن المرأة هي حتمًا أحسن إصغاء من الرجل، إلا أنه من الجيد لك أحيانًا أن تعلمي

متى عليك التوقف عن الاستماع إلى الآخرين، وتمضي في سبيل الخطة التي اخترتِها، فإذا عرفت في مجموعتك الحمقى، وعديمي الكفاءة، والمفرطين في أنانيتهم، فخير لك أن تطرديهم، وتجدي السعادة أيضًا في التخلص من أولئك الذين يسببون انهيار مجموعتك. وغرسك مسحة من الخوف في قلوب مساعديك ليس خيارًا سيئًا دائمًا.

وفي الختام، انظر إلى الأمر من هذه الناحية: لدينا الإرادة الكاملة بطبيعتنا للاقتراب مما يعد ذكورة أو أنوثة على صورة انجذابنا إلى شخص آخر [من الجنس الآخر]. لكن إذا كانت الحكمة موردنا الذي ننهل منه فعلينا أن ندرك أننا مضطرون [ذكورًا وإناثًا] على السواء، على القيام بذلك داخل أنفسنا؛ فعلى مدى مئات السنين كان الرجل يرى في المرأة مصدر إلهامه. والحق أن مصدر الإلهام للرجال والنساء كامن داخلنا؛ واقترابكَ من أنيمتك، أو اقترابكِ من أنيمك، سيقربك من عقلك الباطن، الذي فيه كنوز بديعة لم تستغلها. والانبهار الذي تشعر به تجاه صفات أنثوية أو ذكورية تجدها في الآخرين ستشعر به الآن تجاه عملك، وتجاه تفكيرك، وتجاه الحياة بصورة عامة، وسيكون حالك كحال الرهبان، فتصبح زوجتك الباطنية أو زوجك الباطني مصدر قدراتك الخارقة.

أجمل ما في الرجل مكتمل الرجولة هو شيء أنثوي فيه؛ وأجمل ما في المرأة مكتملة الأنوثة هو شيء ذكوري فيها.

سوزان سونتاغ [1933 – 2004]

الفصل الثالث عشر:

تقدم في إحساسك بالهدف

قانون التخبط

للحيوان غرائز تقوده إلى تجاوز الأخطار، إلا أن الإنسان على خلاف ذلك، فعليه أن يعتمد على قراراته الواعية، ويقوم المرء بأفضل ما يستطيعه في ذلك عندما يتصل الأمر بمسار حياته المهنية، ومعالجة الانتكاسات التي لا مفر منها في حياته، لكنه في أغوار عقله يحس بضياع الاتجاه منه، وكأنما تتجاذبه الطرق وفقًا لمزاجاته وآرائه في الآخرين؛ فكيف انتهى به الأمر إلى هذه الوظيفة، وهذا المكان؟ وقد يؤدي به هذا التخبط إلى طريق مسدود، وسبيلنا لتجنب هذا المآل هو أن نطور إحساسنا بالهدف والغاية، فنكتشف رسالتنا في الحياة، ونستخدم هذه المعرفة لتقودنا في اتخاذ قراراتنا؛ فنغدو وقد ازددنا علمًا بأنفسنا؛ بأذواقنا ونزعاتنا، ونغدو واثقين من أنفسنا، مدركين المعارك والمنعطفات التي علينا تفاديها. وحتى لحظات الشك التي تخامرنا فيها هدف، وحتى أخطاؤنا وعثراتنا فيها هدف؛ وهو أن نزداد صلابة، وبهذه الطاقة وهذه البوصلة، تكون أفعالنا ذات قوة لا تقهر.

الصوت

نشأ (مارتن لوثر كينغ الصغير 1968 – 1929) (Martin Luther King Jr.) في بيئة للسُّود من الطبقة الوسطى في مدينة أطلنطا بولاية جورجيا، وحظي بطفولة سعيدة

خالية من الهموم، وكان أبوه (مارتن الكبير) راعي الأبرشية في كنيسة (بن عيزر) المعمدانية الكبيرة العامرة في أطلنطا؛ لذلك كانت العائلة ميسورة الحال نسبيًّا، وكان والدا مارتن الصغير محبين لأبنائهما يحوفانهم برعايتهما، وكانت حياتهم المنزلية مستقرة ومريحة، وتشاركهم فيها الجدة التي كانت متعلقة بمارتن الصغير، وكان لمارتن أصدقاء كثر، إلا أن مواجهاته القليلة بالعنصرية خارج منطقته عكرت صفو هذه الطفولة المثالية، لكنها لم تضره، وكان مارتن الصغير شديد الحساسية للمشاعر التي تدور من حوله، وعندما كبر أحس بشيء من والده أخذ يضرم فيه بعض الانزعاج والتوتر الداخلي.

وكان والده مؤدِّبًا صارمًا، أرسى حدودًا ثابتة لتصرفات أبنائه الثلاثة؛ فإذا أساء مارتن التصرف بطريقة أو بأخرى كان والده يجلده، ويقول لولده بأن هذه هي الطريقة الوحيدة ليصبح رجلًا حقيقيًّا، واستمر جلده له حتى سن الخامسة عشرة، وذات يوم قبض الأب على ابنه مارتن يراقص فتاة في حفلة عامة في الكنيسة، ووبخه أبوه أمام أصدقائه بعنف بالغ، فسعى مارتن مُذَّاك إلى ألا يكرر تلك التجربة مطلقًا، ولا يثير سخط والده؛ إلا أن هذا التأديب لم يرافقه يومًا أدنى قدر من العداء، فقد كانت عاطفة الأب تجاه ابنه حقيقية وواضحة جدًّا، فلم يشعر الابن إلا بمشاعر الذنب لأنه أغضب أباه.

وكانت مشاعر الذنب هذه شديدة الوطأة على مارتن، بسبب الآمال العريضة التي كان يعلقها الوالد على ولده، وعندما كان مارتن صغيرًا أظهر براعة كبيرة في الحديث؛ فكان يتحدث مع أصدقائه في أي شيء تقريبًا، وكانت فصاحته مبكرة النضوج، فلا شك في أنه كان صبيًّا لامعًا، وكان والده قد خطط في عقله أن يسِير ولدُه الأكبر على خُطَا والده؛ فيقصد كلية مورهاوس [الجامعية للسود الذكور] في أطلنطا، ويُرسَم كاهنًا، ليعمل راعيًا للأبرشية في كنيسته بالمشاركة، لينتهي به الأمر إلى وراثة مركز أبيه، تمامًا كما خلف هو حَماه في مركزه.

وفي بعض الأحيان، كان الأب يشاطر ابنه هذه الخطة، لكن أكثر ما كان يشعر به الابن هو ثقل توقعات أبيه فيه؛ الفخور بولده في نظرته إليه ومعاملته إياه؛ فأصبح الولد جزعًا. لقد كان يجل أباه في أعماقه؛ فأبوه رجل رفيع الأخلاق جدًّا، إلا أن مارتن الصغير لم يكن يجد بدًّا من الإحساس بالفوارق المتنامية بينه وبين أبيه، في الذوق والمزاج؛ فالابن كان أسهل مراسًا، وكان يحب حضور الحفلات، ويلبس الملابس الجميلة، ويواعد

الفتيات، ويخرج للرقص، وكبر الولد، فتطور عنده جانب حقيقي وواضح من التأمل الذاتي، واجتذبته الكتب والثقافة، فكان أمره أشبه بمن يسكنه رجلان أحدهما اجتماعي، والآخر يحب الوحدة والتأمل، أما والده فلم يكن معقدًا على الإطلاق.

ومن ناحية الدين، كان لمارتن شكوكه فيه؛ فإيمان والده كان قويًّا، لكنه بسيط أيضًا؛ فقد كان على مذهب الأصوليين الذين يؤمنون بالتفسير الحرفي للكتاب المقدس، وكان يستهدف في عظاته عواطف رعيته، وكانوا يستجيبون له بما يدعوهم إليه، لكن مارتن الصغير كان صاحب مزاج هادئ؛ وكان عقلانيًّا وعمليًّا، وبدا أبوه شديد الاهتمام بمساعدة الناس في الحياة الآخرة، أما هو فبدا أكثر اهتمامًا بالحياة على الأرض، وكيف يمكن تحسينها والاستمتاع بها.

وازدادت شدة هذه الصراعات الداخلية في نفسه من جراء فكرة أنه سيغدو كاهنًا، وكان في بعض الأوقات يظن نفسه يسير في مسار مهنة أبيه، وبما أنه كان رجلًا ذا إحساس عميق بأي صورة من صور المعاناة أو الظلم، فإن عمله كاهنًا يمكن أن يكون الطريقة الفضلى لتوجيه رغبته في مساعدة الناس. لكنْ هل بوسعه أن يغدو كاهنًا مع إيمانه المضعضَع بالدِّين؟ لقد كان يكره أي صورة من صور المواجهة مع والده، وكان من المستحيل عليه تقريبًا أن يجادله؛ فتطورت عنده إستراتيجية قول (نعم) دائمًا لأي شيء يقوله والده، وكانت طريقته في التعامل مع التوتر الذي بداخله هي تأجيل أي قرار يمكن أن يحدِث صدعًا [بين الأب وابنه]، وهكذا كان، فعندما تخرج من المدرسة الثانوية وهو في الخامسة عشرة، قرر الالتحاق بكلية (مورهاوس)، ليبهج والده. لكن كانت لديه خطة في ذهنه، فسيدرس أي شيء يثير اهتمامه، ويقرر بمفرده المسار الذي سيسير فيه.

وفي شهوره الأولى في الكلية، فكر في مهنة الطب، ثم تحول عنها إلى علم الاجتماع، ثم القانون، وظل يقلب أمر تخصصه في رأسه، وقد أثارته كل الموضوعات التي فتحت أمامه الآن، واتبع مساقًا لدراسات الكتاب المقدس، وفوجئ مسرورًا بالحكمة البسيطة العميقة في الكتاب المقدس، وكان في الكلية أساتذة يدرِّسون المسيحية من زاوية عقلية تمامًا، ووجد في ذلك أمرًا جذابًا للغاية، وفي السنة الأخيرة له في الكلية، غير رأيه من جديد؛ فسيُرسَم كاهنًا، ويسجل في معهد (كروزر) للدراسات اللاهوتية، الكائن في بنسلفانيا، للحصول على شهادة دينية، وأمسى والده منتشيًا بالبهجة والحبور، وقد علم

والده أن الأفضل أن يترك مارتن يستكشف الدين بنفسه، ما دام الأمر سينتهي به إلى كنيسة «بن عيزر».

وفي معهد كروزر، اكتشف جانبًا آخر مختلفًا تمامًا للمسيحية، إنه الجانب الذي يشدد على الالتزام تجاه المجتمع، والنشاط السياسي، وقرأ كتب جميع كبار الفلاسفة، والتَهَم كل ما كتبه كارل ماركس، وأمسى مفتتنًا بقصة المهاتما غاندي. وبعد أن وجد في الحياة الأكاديمية حياة سعيدة، قرر أن يتابع دراسته في جامعة بوسطن، حيث اكتسب صيتًا حسنًا بين أساتذته الذين رأوا فيه باحثًا لامعًا في طور التشكل، لكنه بينما كان يحضر لتخرجه سنة 1954 من جامعة بوسطن، بشهادة الدكتوراه في علم اللاهوت المنهجي، لم يعد يستطيع تأجيل ما لا مفر منه، فقد أعد له والده عرضًا لا يمكنه رفضه؛ إنه منصب راعي الأبرشية المشارك في كنيسة (بن عيزر)، مع منصب أستاذ في كلية مورهاوس للتدريس بتفرغ جزئي، حيث يمكنه متابعة دراساته الأكاديمية التي أحبها.

وكان مارتن قد تزوج حديثًا، وأرادت زوجته (كوريتا) أن يبقيا في الشمال [في بوسطن]، حيث الحياة هناك أيسر منها في الجنوب المضطرب [في أطلنطا]؛ فبإمكانه الحصول على وظيفة تدريس في أي جامعة يريدها تقريبًا، وكان الخياران مغريين له؛ فهل يختار كنيسة (بن عيزر) أم التدريس في جامعة من جامعات الشمال؟ ولا شك أن الخيارين سيقودانه إلى حياة منعَّمة.

لكن في الشهور القليلة الماضية كانت لديه رؤية مختلفة لمستقبله، ولا يمكنه أن يفسر تفسيرًا عقلانيًّا سبب وصوله إلى هذه الرؤية، إلا أنها كانت واضحة له؛ فسيعود إلى الجنوب حيث شعر باتصاله الأول بجذوره، وسيصبح كاهنًا لرعية كبيرة [تؤمُّ الكنيسة] في مدينة كبيرة الحجم، فذلك مكان يمكنه فيه تقديم العون للناس، وخدمة المجتمع، وإحداث تغيير ملموس فيه، لكنه لن يذهب إلى أطلنطا على نحو ما خططه له والده، فلا يريد أن يكون مصيره أستاذًا جامعيًّا، أو مجرد واعظ على سبك أبيه؛ إنه يرفض اختيار المسلك السهل، وتعززت عنده هذه الرؤية، فما عاد يمكنه الابتعاد عنها، فلا بد له من أن يثير استياء والده، وسيبلغه بالأمر برفقٍ وروِيَّة؛ قدر ما يستطيع.

وقبل بضعة شهور من تخرجه جاءه خبر افتتاح كنيسة (جادَّة دِكستر Dexter Avenue) المعمدانية في مدينة مونتغومري بولاية ألاباما [في الجنوب بجوار ولاية جورجيا (التي

عاصمتها أطلنطا؛ حيث يعيش والده)]. فزار الكنيسة، وألقى عِظَةً فيها، أثارت إعجاب قساوسة الكنيسة؛ ووجد أن جماعة المصلين في كنيسة دكستر أكثر رصانة ووقارًا من أولئك الذين في (بن عيزر)، وكان ذلك يوافق طباعه، وحاولت زوجته ثنيه عن خياره، فقد نشأت في مكان ليس بعيدًا عن مدينة مونتغومري، وهي تعلم مقدار الفصل العنصري الشديد الذي يملأ المدينة، وتعلم كثرة التوترات البغيضة المنتشرة في الخفاء؛ فسيواجه مارتن هناك عنصرية خبيثة لم يسبق له أن واجهها مطلقًا في حياته الآمنة نسبيًّا. أما والده فكان يرى في كنيسة دكستر ومدينة مونتغومري جمرًا تحت الرماد، فآزرَ برأيه رأي (كوريتا)، لكن عندما عرضت كنيسة دكستر عليه العمل فيها لم تراوده الحيرة التي اعتادها، ولا الحاجة إلى إعادة التفكير في الأمر؛ فلسبب ما، شعر بأنه متيقن من خياره؛ فقد بدا له أمرًا مصيريًّا وصحيحًا.

وبعد أن وطد نفسه في كنيسة دكستر، عمل مارتن بجدٍّ على فرض سلطته (فقد كان يعلم أنه كان يبدو صغير السن قليلًا لتبوُّء ذلك المنصب). وخصص قدرًا كبيرًا من وقته وجهده للعِظات التي يلقيها، وبات شغوفًا بوعظ الناس، وسرعان ما ذاع صيته بأنه أعظم واعظ في المنطقة، لكنه كان بخلاف القساوسة الآخرين، يلقي عظات تغص بالأفكار، استقاها من الكتب الكثيرة التي قرأها، ونجح في جعل هذه الأفكار مرتبطة بالحياة اليومية لجماعة المصلين، والموضوع الرئيس الذي بدأ في بسطه، هو قوة المحبة في تغيير الناس، فتلك قوة مهمَلَةٌ كل الإهمال في العالم، وأن على السود التطبع بها في وجه مضطهديهم من البيض، ليغيروا طبيعة الأمور.

وأصبح مارتن نشطًا في الفرع المحلي لـ (الجمعية الوطنية للنهوض بالملوَّنين)، لكنه عندما عُرِض عليه منصب رئيس الفرع رفض ذلك؛ فزوجته كانت قد وضعت للتوِّ مولودها الأول، ومسؤولياته أبًا وقسيسًا كانت تكفيه؛ فسيبقى نشطًا كل النشاط في السياسة المحلية، لكن واجبه [الأول] هو تجاه كنيسته وأسرته، فقد كان يستمتع بالحياة البسيطة المرضِيَة التي بات يعيشها. وأكبَرَه روَّاد كنيسته.

وفي أوائل شهر كانون الأول/ديسمبر سنة 1955، كان الدكتور كينغ (وهو اللقب الذي أصبح يعرف به) يراقب باهتمام كبير بدء تشكُّل حركة احتجاجية في مدينة مونتغومري، فامرأة مسنة من السود، اسمها (روزا باركس)، رفضت إخلاء مقعدها في الحافلة لرجل

من البيض، فخالفت ما كان ينص عليه القانون المحلي لحافلات الفصل العنصري [في حق الجلوس للبيض]، وكانت تلك المرأة -الناشطة في الفرع المحلي للجمعية الوطنية للنهوض بالملونين- قد أمضت سنوات تستشيط غضبًا من هذه المعاملة للسود، ومن التصرفات المسيئة التي يقوم بها سائقو الحافلات، وقد طفح بها الكَيلُ أخيرًا، فجرى اعتقالها لاستخفافها بالقانون، فكان ذلك الشرارة التي أشعلت النشطاء [السود] في مونتغومري، وقرروا مقاطعة حافلات مونتغومري يومًا واحدًا لإظهار تضامنهم [مع المرأة المسنة]. وما لبثت المقاطعة أن امتدت أسبوعًا، ثم أسابيع؛ بعد أن نجح منظموها في إنشاء منظومة بديلة للمواصلات، وطلب أحد منظمي المقاطعة، وهو (إدغار نيكسون) [1899–1987]، طلب من كينغ أن يضطلع بدور قيادي في هذه الحركة، لكن كينغ رفض الأمر؛ فعملُه في الكنيسة لم يكن ليترك له وقتًا كافيًا للمشاركة في الحركة، لكنه سيقوم بما في وسعه نصرةً لها.

وبعد أن كسبت حركة المقاطعة زخمها، اتضح لقادتها بأن الفرع المحلي لجمعية النهوض بالملونين بات غير قادر على إدارتها، فقرروا تأسيس منظمة جديدة، دعوها (رابطة إصلاح مونتغومري، واجتمع مؤسسو الرابطة في بلدة محلية، ورشحوا كينغ لرئاسة الرابطة؛ نظرًا لما يتمتع به من شباب [وهو في سن السادسة والعشرين]، وفصاحة، وما بدا من مهاراته الفطرية في القيادة. وكان ذلك عرضًا له توقعوا منه رفضه باحتمال 50%، فقد كانوا يعلمون بما كان ينتابه من حيرة في السابق، وقرر كينغ قبول العرض فجأة؛ دون الرجوع إلى ما اعتاده من الرويَّة والحذر.

ومع استمرار حركة المقاطعة أضحى رجال الإدارة البيض الذين يديرون المدينة يزدادون عنادًا في رفضهم إنهاء ممارسات الفصل العنصري في حافلات المدينة؛ وتفاقم التوتر؛ فقد أطلق النار على بعض السود المشاركين في حركة المقاطعة، وقضوا نحبهم، وكان كينغ في خطاباته التي بات يلقيها أمام حشود ضخمة في اجتماعات (رابطة إصلاح مونتغومري)، كان يرسخ فكرته في المقاومة السلمية [مقاومة اللاعنف]، مستحضرًا اسم غاندي؛ فبإمكانهم دحر الطرف الآخر باحتجاجات سلمية، ومقاطعات مبررة؛ وسيمضون في حملتهم، ساعين إلى الاندماج الكامل في الأماكن العامة في مدينة مونتغومري. وباتت السلطات المحلية ترى في كينغ رجلًا خطيرًا عليها، إنه دخيل جاءهم

من خارج الولاية، فأطلقوا حملة شائعات للنيل منه، ولفقوا له فيها كل صنوف الشائعات؛ التي تذكر طيش شبابه، وتزعم انتماءه للشيوعية.

وكان كينغ يتلقى في كل ليلة تقريبًا مكالمات هاتفية تتوعد حياته وحياة أسرته بالهلاك، ولم تكن تلك التهديدات تؤخذ باستخفاف في مونتغومري، وبما أن كينغ كان رجلًا متحفظًا عادةً، فلم يكن يحب ما يناله من اهتمام الصحافة به، الذي أصبح الآن اهتمامًا على مستوى البلاد بأسرها، وكانت هناك مشادَّات كثيرة بين قادة الرابطة الوليدة، وكان أصحاب السلطة [في المدينة] البيض على قدر كبير من الخبث والخداع، فكان الأمر أكثر تعقيدًا بكثير مما رآه كينغ عندما رضي بقيادة الرابطة.

وبعد بضعة أسابيع من توليه منصب القيادة، جرى اعتقاله وهو يقود سيارته، بدعوى تجاوز حدود السرعة، وأودع السجن في حجرة ملأى بعتاة المجرمين؛ وحالما حُدِّدت كفالة لخروجه من السجن، حُدِّد موعد لمحاكمته بعد يومين؛ ولا أحد يسعه تخمين التهم الملفقة التي قد توجه إليه. وفي الليلة السابقة للمحاكمة، تلقى اتصالًا هاتفيًّا يخاطبه بالقول: «أيها الزنجي الأسود، لقد سئمنا الآن منك ومن جلبتك. وإذا لم تخرج من هذه المدينة في غضون ثلاثة أيام، فسنفجر رأسك، ونفجر منزلك». وكان هناك شيء في نبرة صوت المتصل بث قشعريرة الخوف في جسده؛ فقد بدا هذا الوعيد أكثر من مجرد تهديد عابر.

وحاول النوم في تلك الليلة لكنه لم يستطع، فقد كان صوت صاحب المكالمة يدوِّي في رأسه؛ وذهب إلى المطبخ يعدُّ القهوة، ويهدئ من نفسه؛ لكنه كان يرتجف؛ لقد كان يفقد رباطة جأشه وثقته بنفسه، [وبات يفكر:] ألا يستطيع أن يجد طريقة للانسحاب بماء الوجه من منصب القيادة، والعودة إلى حياته المريحة قسيسًا وحسب؟ وبعد أن سبر غَوْر نفسه، وتأمل في ماضيه، أدرك أنه لم يعرف قبل تلك الأسابيع المحنة الحقيقية، فحياته كانت سهلة وسعيدة نسبيًّا، ووالداه قدما له كل شيء، ولم يعرف يومًا شعور الجزع الشديد هذا.

وعندما أوغل في هذه الأفكار، أدرك أنه ورث الدين من والده لا أكثر، فلم يتواصل يومًا مع الله تواصلًا مباشرًا، ولا هو شعر بالله من سويداء قلبه، وفكر في طفلته الوليدة،

وزوجته الحبيبة. ما عاد يستطيع تحمل المزيد. وليس بمقدوره الاتصال بوالده طلبًا للنصيحة أو السلوى؛ فقد تجاوزت الساعة منتصف الليل بكثير، وشعر بصاعقة من الذعر تنزل به.

وفجأة، جاءته فكرة، فهناك طريقة وحيدة للخروج من هذا المأزق. فقلب فنجان القهوة، وتضرع إلى الله، يعتريه إلحاح لم يحسه يومًا، وقال: «إلهي، أشكو إليك ضعفي، وقلة حيلتي، وذهاب بأسي، ولا يمكنني أن أبدي للناس ما أنا فيه، فهم إذا علموا بضعفي وذهاب بأسي، تسرب إليهم الضعف والوهن». وفي تلك اللحظة، وكأشد ما يكون الوضوح، سمع صوتًا من داخله يقول له: «يا مارتن لوثر، انصر الصلاح، انصر العدالة، انصر الحق، وسأكون معك يا مارتن، حتى نهاية العالم». لقد وعده ذلك الصوت -الذي شعر يقينًا بأنه صوت من الله- بألا يتركه أبدًا، وسيعود إليه إذا احتاج إليه، وشعر على الفور تقريبًا إحساسًا بتفريج عظيم، لقد أزيح عبء شكوكه وجزعه عن كتفيه، ولم يتمالك نفسه من البكاء.

وبعد بضع ليالٍ -وبينما كان كينغ يحضر اجتماعًا للرابطة- جرى تفجير منزله، وبقدر عظيم من الحظ، لم تصَب زوجته وابنته بسوء؛ وعندما بلغه ما حدث، بقي هادئًا ساكنًا، لقد شعر بأنه ما من شيء يمكن أن يهزه الآن، وعندما خاطب حشدًا من مؤيديه السود تجمعوا خارج منزله قال لهم: «إننا لا ندعو إلى العنف؛ بل نريد أن نحب أعداءنا، وأنا أريدكم أن تحبوا أعداءنا، كونوا طيبين معهم، أحبوهم واجعلوهم يعلمون أنكم تحبونهم». وبعد حادثة تفجير منزله، ناشده أبوه العودة إلى عائلته في أطلنطا، لكنه رفض المغادرة، وساندته زوجته في ذلك.

وواجهته في الشهور اللاحقة تحديات كثيرة، وهو يكافح للإبقاء على المقاطعة فعالة، والاستمرار في الضغط على الحكومة المحلية، وفي النهاية، وقبيل نهاية سنة 1956، أصدرت (المحكمة العليا) قرارًا ابتدائيًّا ينهي الفصل العنصري في الحافلات في مونتغومري. وفي صبيحة يوم 18 كانون الأول/ديسمبر، كان كينغ أول من يستقل الحافلات [الحكومية] ويجلس حيثما بدا له. لقد كان نصرًا مؤزَّرًا.

وتوجه الاهتمام إليه الآن على مستوى البلاد، وذاع صيته؛ ورافق ذلك مشكلات جديدة وصداع لا ينتهي، فاستمرت تهديدات القتل تتوالى عليه، وأصبح القادة السود

الأكبر منه سنًّا في (الجمعية) وفي (الرابطة) ممتعضين من الاهتمام الذي ناله؛ وبات التناحر الداخلي واصطدام الغرور [بين أولئك القادة] أمرًا يكاد لا يحتمل، وقرر كينغ الشروع في منظمة جديدة دعاها (مؤتمر القيادة المسيحية الجنوبية)، تهدف إلى توسيع حركته إلى ما وراء مدينة مونتغومري، لكن الحسد والتناحر كانا يتبعان كينغ أينما ذهب.

وعاد في سنة 1959 إلى مدينته الأولى، ليعمل قسيسًا مشاركًا في كنيسة (بن عيزر)، ويقود حملات (المؤتمر) المختلفة من مقره في أطلنطا، وكان في نظر بعض المنخرطين في حركته صاحب شخصية آسرة جدًّا، وتسلطٍ كبير جدًّا، وحملاتٍ طموحة جدًّا؛ وكان في نظر آخرين ضعيفًا جدًّا، تملؤه الرغبة في عقد تسويات مع أصحاب السلطة البيض. وكانت انتقادات الجانبين له قاسية جدًّا، لكن ما أثقل كاهل كينغ هو الطرق المراوغة والمثيرة للسخط من أصحاب السلطة البيض، الذين لم تكن لديهم نية لقبول أي تغييرات جوهرية في قوانين الفصل العنصري، أو في الممارسات التي تثبط السود عن المشاركة في الانتخابات، لقد تفاوضوا مع كينغ، وقبلوا بالتسويات [التي طرحها]، لكنْ حالما تنتهي المقاطعات وتنفضُّ الاعتصامات، كانوا يجدون مخرجًا من أي نوع للخروج من اتفاقياتهم والعودة إلى حيث كانوا.

وقاد كينغ إحدى حملاته في مدينة (ألباني) في جورجيا [إلى الجنوب من مدينته أطلنطا]، لإزالة الفصل العنصري من المدينة، فبادر عمدة المدينة وصاحب شرطتها إلى إظهار هدوء مبالغ فيه، ليبدو أن كينغ و(مؤتمره) جماعة متطرفة، جاءت من خارج المدينة لتثير الاضطرابات فيها.

وأخفقت حملته في (ألباني) إخفاقًا عظيمًا، فأصابه الاكتئاب والإرهاق، وبات نمطه في الحياة أن يتوق في هذه اللحظات إلى الأيام السهلة البسيطة في ماضيه؛ في طفولته السعيدة، وسنواته الممتعة في الجامعة، والثلاثين شهرًا الأولى في كنيسة دِكستر؛ فلعل من الحريِّ به أن يعتزل دور القيادة، ويكرس أيامه للعظات، والكتابة، وإلقاء المحاضرات، وكانت هذه الأفكار تتقاطر على رأسه بوتيرة متزايدة.

وبعد ذلك، وقبيل نهاية سنة 1962 جاءه مستغيث جديد يطلب عونه: إنه (فريد شَتلّسورث)، وهو واحد من كبار الناشطين السود في مدينة برمنغهام بولاية ألاباما [من

ولايات الجنوب]، وتوسل لكينغ ومؤتمره أن يساعدوه في جهوده لإزالة الفصل العنصري من متاجر وسط المدينة، وكانت برمنغهام واحدة من أشد المدن في البلاد عنفًا في الفصل العنصري، فبدلًا من الالتزام بالقوانين الفدرالية [للحكومة الأمريكية المركزية] بإزالة الفصل العنصري من الأماكن العامة، من قبيل المسابح، كانوا يغلقون تلك الأماكن العامة ببساطة، وأي صورة من الاحتجاج على ممارسات الفصل العنصري كانت تقابَل بعنف شديد وإرهاب للسود، وأصبحت المدينة معروفة باسم: (بومبنغهام) [مدينة التفجير]، وكان المشرف على هذا الحصن المنيع للفصل العنصري في الجنوب [أي الولايات الجنوبية في الولايات المتحدة الأمريكية]، هو صاحب شرطتها (بول كونر)، الذي بدا متلذذًا باستخدام القوة من الجلد بالسياط، إلى البطش بالكلاب، إلى فتح خراطيم المياه ذات الضغط العالي، إلى الضرب بالهراوات.

فلا شك أن هذه الحملة ستكون أخطر حملة يقودها كينغ حتى الآن، لكن كينغ كان ميالًا بكل ما فيه إلى رفض القيام بهذه الحملة، فقد عاودته شكوكه ومخاوفه القديمة، فلعل أناسًا يُقتَلون، ولعل العنف يصل إليه وإلى أسرته، ولعله يخفق، لقد عانى ليالي طويلة من الأرق، تبرِّحه هذه الأفكار.

ثم عاد إليه الصوت الذي كان أتاه قبل سبع سنين، صوتًا مرتفعًا وواضحًا كما كان، لقد أُوكِلت إليه مهمة نصرة العدالة، فلينصرف عن التفكير في نفسه، ولْيَلْزم التفكير بمهمته. كم هو أمر سخيف أن يعتريه الخوف من جديد؛ أجل، المضي إلى برمنغهام مهمته، لكنه إذ يتمعن في هذه الأفكار، لم يسعه إلا التفكير بعمق فيما قاله له ذلك الصوت، فنصرة العدالة يعني تحقيق العدالة بطريقة حقيقية وعملية، لا [مجرد] الحديث عنها، والقبولَ بتسويات لا جدوى منها. لقد كان حذرًا جدًّا بسبب خشيته من أن يخيِّب آمال الناس المعقودة عليه، وبسبب خوفه من الإخفاق فعليه أن يزداد تبصرًا بمخططاته، ويكون أكثر شجاعة في هذه المرة، فسيزيد سقف مطالبه، وسيكون عليه الظفر بها، فلا خوف ولا شكوك.

وقَبِل طلب شتلسورث، وعندما أخذ يخطط للحملة مع فريق العمل الذي يعمل معه، أوضح لهم بجلاء بأن عليهم التعلم من أخطاء الماضي، وحدد لهم طبيعة الحالة الصعبة التي تواجههم، فقد أظهرت إدارة الرئيس الأمريكي كينيدي أنها شديدة الحذر فيما

يتصل بالحقوق المدنية، فقد كان الرئيس الأمريكي يخشى أن ينصرف عنه الأعضاء الديمقراطيون في الكونغرس من ولايات الجنوب، وهم من يعتمد عليهم وهو يعطي وعودًا كبيرة، لكنه لا ينفك يتلكأ في الوفاء بها.

فكان على كينغ ورفاقه في برمنغهام أن يثيروا أزمة وطنية [على مستوى البلاد]، أزمة وحشية بشعة؛ فالتمييز العنصري والفصل العنصري في الجنوب، يكاد لا يراه معتدلو البيض؛ فكانت برمنغهام لا تبدو إلا مدينة جنوبية وادعة كغيرها، فلا بد أن يكون هدفهم جعل التمييز العنصري قضية واضحة جلية أمام أعين البيض الذي يشاهدون برامج التلفزيون، فتستثير وجدانهم. ومع ازدياد إحساسهم بفظاعات العنصرية يزداد الضغط على إدارة كينيدي حتى لا تعود قادرة على تحمله، وأهم شيء في الأمر، أن كينغ كان يعوِّل على مشاركة (بول كونر) في خططه؛ فإفراطه في ردود أفعاله على قوة حملتهم هو أساس كل الحالة العاطفية التي يرومون إشعالها.

وفي شهر نيسان/ أبريل سنة 1963، بدأ كينغ وفريقه بتنفيذ خطتهم، فهجموا على جبهات متعددة بالاعتصامات والمظاهرات، حتى إن كينغ أوقع نفسه كرهًا في قبضة الشرطة، فهو يخاف المعتقلات، إلا أن ذلك أكسبه مزيدًا من اشتهار أمره، ودفع الأهالي إلى محاكاته، لكن حملته كانت فيها نقطة ضعف خطيرة، أضحت جلية مع تطور الحملة: فتأييد الأهالي السود للحركة كان باهتًا؛ فكثير من السود في برمنغهام كانوا مستائين من الأسلوب الاستبدادي لشتلسورث؛ وآخرون كانوا يخافون، وحقَّ لهم الخوف، من العنف الذي قد يطلقه (كونر) في وجههم، وكان كينغ يعتمد على خروج حشود ضخمة صاخبة، لكن من خرجوا كانوا أقل بكثير من ذلك، وأخذت الصحافة الوطنية بمغادرة المكان، إذ لم تر أخبارًا دسمة تنقلها.

ثم خطرت فكرة لأحد القادة في فريقه، وهو (جيمس بيفيل)؛ وهي الحث على مشاركة طلاب المدارس، وساورت المخاوف كينغ، وقال: إنه ينبغي ألا يدخلوا في حملتهم أحدًا دون سن الرابعة عشرة، إلا أن بيفيل ذكَّره بالمطالب الكبيرة، وحاجتهم إلى الأعداد الكبيرة [لتحقيق مسعاهم]، فتراجع كينغ عن رأيه، وصُدِم كثير من أعضاء منظمته والمتعاطفين معه من أنه أصبح نفعيًّا، همُّه إنجاح خططه، إذ يستخدم صغار السن، لكن الحملة كان أمامها هدف كبير، ولم يكن ثمة وقت لإظهار اللين والضعف.

واستجاب طلاب المدارس بحماسة بالغة. وكان ذلك كل ما تحتاجه الحركة، فملؤوا شوارع برمنغهام، وكانوا أكثر جرأة وصخبًا من آبائهم، وما لبثوا أن ملؤوا المعتقلات أيضًا [سجناءَ فيها]، وعادت الصحافة بقدِّها وقَدِيدها، وخرجت خراطيم المياه ذات الضغط العالي، وخرجت الكلاب الباطشة، وخرجت الهراوات، تضرب المراهقين، وحتى الأطفال. وسرعان ما غدت شاشات التلفزيون في أنحاء البلاد تبث مشاهد التوتر، والمآسي، والوحشية التي أعقبت ذلك، وأصبحت حشود هائلة تتجمهر للاستماع لخطب كينغ، واعدة بنصرة القضية، وأُجبرت السلطات الفدرالية على التدخل لتخفيف التوتر.

لقد تعلم كينغ درسًا من حملاته السابقة؛ فعليه أن يستمر في ضغوطه حتى النهاية، وشرع ممثلون عن أصحاب السلطة البيض في التفاوض مع كينغ كارهين؛ وفي الوقت نفسه أجاز للمتظاهرين الاستمرار في مظاهراتهم وسط المدينة، آتين من كل الاتجاهات، مفرِّقين قوات شرطة (كونر) أشد تفريق، واشتد الذعر بأصحاب المتاجر حتى فاض بهم الكيل، وطلبوا من المفاوضين البيض العمل على عقد تسوية شاملة مع قادة السود، وبخاصة إزالة الفصل العنصري من متاجر وسط المدينة والموافقة على توظيف عمال من السود.

وكان ذلك أكبر انتصار لكينغ حتى الآن؛ لقد حقق هدفَه الطموح، ولم يعد يهمُّه الآن أن يتراجع أصحاب السلطة البيض [عن نتائج المفاوضات لاحقًا]، وذلك أمر محتوم؛ فقد وقَع كينيدي في المصيدة، وأثار وجدانَه ما رآه في برمنغهام. وبعد وقت قصير من التسوية، خاطب كينيدي الشعب الأمريكي على شاشات التلفزيون، وشرح الحاجة إلى التقدم الفوري في مجال الحقوق المدنية، واقترح بعض القوانين الطَّموحة الجديدة، وتبع ذلك صدور مرسوم الحقوق المدنية لسنة 1964 الذي مهد لإصدار مرسوم حقوق الاقتراع [في الانتخابات] لسنة 1965. فجعل ذلك من كينغ قائدًا بلا منازع لحركة الحقوق المدنية، وما لبث أن فاز بجائزة نوبل للسلام، وتدفق المال الآن على منظمة كينغ (مؤتمر القيادة المسيحية الجنوبية)، وبدا أن حركته كسبت زخمًا لا مردَّ له، لكن -وعلى نحو ما سبق- لم تكن المشكلات والأعباء تزداد إلا ثقلًا على كاهل كينغ بعد كل نصر يحرزه.

ففي السنوات التي تلت أحداث برمنغهام أحس بردِّ فعلٍ قوي يتشكل بين المحافظين والجمهوريين [أعضاء الحزب الجمهوري] على ما حققته حركته من مكاسب، فأزمعوا

العمل على إيقاف أي تقدم مقبل له، وعلم أن وكالة الاستخبارات المركزية قامت بوضع أجهزة تنصت في غرف الفندق الذي يقيم فيه، وكانت تتجسس عليه لسنوات خلت؛ وهي تقوم اليوم بتسريب أخبار وشائعات عنه إلى صحف مختلفة، وراقب كيف تنحدر البلاد إلى دوامات من العنف، بعد اغتيال الرئيس الأمريكي كينيدي [في 1963/11/23].

ورأى الجيل الجديد من الناشطين السود يصدُرون عن شعار (قوة السود)، وينتقدون التزامه باللاعنف الذي يرون فيه أسلوبًا ضعيفًا عفا عليه الزمن. وعندما نقل كينغ حملته إلى شيكاغو محاولًا إيقاف ممارسات التمييز العنصري في الإسكان هناك، تفاوض على تسوية مع السلطات المحلية في شيكاغو، إلا أن الناشطين السود في أرجاء البلاد انتقدوه بقسوة؛ فلم تأت تسويته إلا بأقل القليل [من حقوق السود]. وبعد ذلك كان جمهور من المصلين في الكنيسة المعمدانية بشيكاغو يوجهون إليه صيحات الاستهجان، مغرقين حديثه بترانيم لـ (قوة السود).

وتسلل إليه الاكتئاب والقنوط، وفي أوائل سنة 1965 رأى صورًا عن حرب فيتنام في إحدى المجلات، أصابته بالغثيان، فهناك شيء خاطئ جدًّا في أمريكا، وفي صيف تلك السنة، طاف في حي (واطس) في مدينة لوس أنجلوس، بعد أعمال شغَب عنيفة ضربت المنطقة. وهاله ما رآه من فقر مدقع وخراب كبير؛ فهنا، وفي قلب واحدة من أكثر المدن رخاءً وغنًى في أمريكا، مركز صناعة الأحلام، كان هناك حي ضخم تعيش فيه أعداد كبيرة من الناس في فقر وسوء حالة، يشعرون بأنه لا أمل لهم في المستقبل، يكاد لا يراهم أحد، لقد أصاب أمريكا مرض السرطان في نظامها؛ تفاوتٌ شديد في الثروة، واستعداد لإنفاق مبالغ هائلة من النقود في حرب سخيفة، والسود في الأحياء الفقيرة يتعفنون [بؤسًا وفقرًا]، وتشغلهم أعمال الشغب.

وبات اكتئابه مختلطًا بالغضب المتنامي في صدره، ولاحظ الناس في أحاديثه مع أصدقائه جانبًا جديدًا له؛ فقد قال في اجتماع خلوة له بموظفيه: «كثيرون جدًّا من يرون في القوة والمحبة طرفي نقيض... (إلا أن) أحدهما يكمل الآخر؛ فالقوة بلا محبة طيش، والمحبة بلا قوة عاطفة». وتحدث في خلوة أخرى معهم، عن نهج جديد له؛ فهو لن يهجر اللاعنف أبدًا وسيلةً لتحقيق ما يصبو إليه، إلا أن حملة العصيان المدني لا بد من تعديلها لتزداد شدة وقوة، [حيث قال:] «لا بد أن تتقدم المقاومة السلمية إلى مستوًى

جديد... مستوى العصيان المدني الجماهيري، لا بد أن نقدم ما هو أكثر من الكلام للمجتمع الكبير، لا بد أن تكون ثمة قوة تعطل عمله في نقطة [مفصلية] مهمة»، فحركته لا تهدف إلى دمج السود في قيم المجتمع الأمريكي؛ بل تهدف إلى تغيير هذه القيم من جذورها.

وسيضيف إلى حركة الحقوق المدنية ضرورة معالجة الفقر في الأحياء الفقيرة، والاحتجاج على حرب فيتنام؛ ففي 4 نيسان/ أبريل 1967، عبَّر عن هذا التوسع في كفاحه، في خطاب نال اهتمامًا عظيمًا، لكنه كان اهتمامًا سلبيًّا في معظمه، فحتى أكثر مؤيديه تحمسًا له انتقدوا ذلك الخطاب، وقالوا إن إضافته حرب فيتنام لن تسهم إلا في صرف العامة عن قضية الحقوق المدنية، وستغضب إدارة الرئيس جونسون التي يعتمدون على دعمها لهم، وليس له الحق في الحديث بهذا التوسع.

ولم يشعر كينغ بهذا القدر من الوحدة من قبل بعد أن اشتد هجوم منتقديه الكُثُر؛ وفي أوائل سنة 1968 ازداد اكتئابًا على اكتئابه أكثر من أي وقت مضى. وشعر بأن نهايته قد قربت؛ فبعض أعدائه الكثر سيقتله جزاء كل ما قاله وفعله، وأنهكه التوتر، وشعر بأن روحه في ضياع، وفي شهر آذار/مارس من تلك السنة، دعاه قسيس في مدينة ممفيس بولاية تينيسي إلى مدينته، آملًا في أن يساعده في دعم إضراب عن العمل قام به عمال النظافة السود الذين كانوا يعامَلون معاملة بشعة، وكانت المدينة قد اشتعلت بالمظاهرات، والمقاطعات، والاحتجاجات، وتعاملت الشرطة معها بوحشية. لقد كان الوضع متفجرًا، وتملص كينغ من الدعوة، فقد كان يشعر بالاستنزاف، لكنه أدرك -كحاله مرارًا كثيرة في مثل هذه الظروف- أن واجبه يحتم عليه القيام بما يستطيعه، فعاد وقبِل الدعوة. وفي 18 آذار/ مارس، خاطب حشدًا هائلًا في مدينة ممفيس، وكانت استجابتهم حماسية، فأبهجته ورفعت من معنوياته. وسمع ذلك الصوت [الذي كان يحفزه] مرة أخرى، يؤازره ويحثه على التقدم، فمدينة ممفيس ستكون جزءًا مهمًّا في رسالته.

ودأب في الأسابيع اللاحقة على زيارة ممفيس، لتقديم نصرته لقضايا السود ومساعدته لهم، مواجهًا مقاومة شعواء [لحضوره] من السلطات المحلية. وفي مساء يوم الأربعاء، في الثالث[1] من نيسان/أبريل [سنة 1968]، ألقى خطابًا أمام حشد آخر، قال

(1) في الأصل: «في الرابع من نيسان/ أبريل»، والتصحيح من سياق الأحداث التاريخية. [المترجم]

فيه: «تنتظرنا أيام صعبة، لكن الأمر لم يعد يهمني اليوم؛ لأنني وصلت إلى قمة الجبل... وأنا أحب أن أحيا حياة طويلة، حالي في ذلك كحال أي إنسان ... لكنني لم أعد مهتمًّا بذلك الآن، فكل ما أريده هو أن أحقق مشيئة الله، فلقد مكنني من صعود الجبل، [وعندما وصلت إلى قمته] نظرت حولي، ورأيت الأرض الموعودة [يقصد الجنة]. ولعلي لا أذهب إليها برفقتكم، لكنني أريد أن تعلموا هذه الليلة، بأننا نحن البشر سنصل إلى الأرض الموعودة».

وأعاد الخطابُ له حيويته وجعله في مزاج طيب. وفي اليوم الموالي أبدى شيئًا من القلق من المظاهرة المقبلة التي قد تتحول إلى أعمال عنف، لكنه قال: إنه ينبغي ألا يوقفهم الخوف عن مواصلة التقدم، وقال لأحد معاونيه: «أموت ولا أخاف»، وفي مساء ذلك اليوم، ارتدى بِزَّته، واستعد لحضور عشاء في مطعم مع معاونيه، وتأخر عن موعده، وخرج أخيرًا إلى شرفة غرفة الفندق الذي يقيم فيه، ودوَّى إطلاقُ نار من بندقية، واخترقت رصاصةٌ عنقه، وفاضت روحه في غضون ساعة[1].

التفسير: كان مارتن لوثر كينغ رجلًا معقدًا؛ صاحب جوانب متعددة في شخصيته، فهناك مارتن محب المرح، الذي يعشق الملابس الأنيقة، والأطعمة الطيبة، وحفلات الرقص، ومصادقة النساء، والتصرفات العابثة. وهناك مارتن العملي، الذي يسعى دائمًا إلى حل مشكلات الناس، والتفكير في الأمور برويَّة. وهناك مارتن الحساس المتأمل في ذاته؛ وهذا هو الجانب الذي جذبه إلى غايات روحية. وكانت هذه الجوانب تتصارع كثيرًا في نفسه عندما يستسلم لأهوائه العابرة، وهذا ما كان يصيبه بالكرب في اتخاذه قراراته، وكثيرًا ما ينزعج مساعدوه من كثرة تعمقه في خياراته، وكثرة ارتيابه بنفسه، وتصوُّرِه أنه لا يستحق الدور الذي دعي إلى أدائه في الحياة.

وتجلى هذا التعقيد في علاقته بوالده، فمن جهة أولى كان يحب والده بصدق، ويحترمه، حتى إنه درس خيار أن يصبح كاهنًا، ويحاكي أسلوب أبيه في قيادة جماعة

---

(1) مات مارتن لوثر كينغ ولم يجاوز عمره 39 سنة. ونكس العلم الأمريكي يوم 7 نيسان/ أبريل حدادًا عليه. وأقيمت له جنازة في مدينته أطلنطا يوم 9 نيسان/ أبريل، شيعه فيها نحو 300 ألف مشيع. وقد قبض على المتهم بقتله بعد شهرين من وفاته، وأودع السجن حتى مات فيه سنة 1998. وهناك أقوال (لبعض أقربائه وأصدقائه) تتهم الحكومة الأمريكية بالضلوع في جريمة قتله. [المترجم]

المصلين، ومن جهة أخرى، بات يدرك في سن مبكرة جدًّا الأخطار التي يمكن أن تنشأ إذا ما ترك نفسه يخضع لحضور أبيه المهيمن، ولم يكن أخوه الأصغر (ألفريد) يدرك تلك الأخطار، فتسبب له ذلك بألم كبير في حياته، فقد أصبح ألفريد كاهنًا، لكنه لم يستطع يومًا أن يثبت استقلاليته، وكانت حياته المهنية متقلبة ينتقل فيها من كنيسة إلى أخرى، وتطورت عنده مشكلة الإدمان على الخمور في وقت لاحق من حياته، لتكشف عن نزعة لتدمير النفس لا لبس فيها، وأزعج ذلك أخاه الكبير مارتن. لقد عاش ألفريد في ظل أبيه.

أما مارتن فهناك شيء داخله فرض عليه الابتعاد بعض الشيء عن أبيه، وصُنْع شيء من الاستقلالية لنفسه، ولم يكن ذلك يعني التمرد الطائش على والده؛ وهو أمر كان سيكشف في نهاية الأمر حدوده عنده بالمقابل؛ بل كان يعني فهم الاختلافات بينهما، واستخدام هذه الاختلافات لتكون أدواتٍ تبعد فيما بينهما، وكان يعني أن يأخذ أفضل ما عند أبيه من تهذيب وانضباط، وإحساس عالٍ بالمبادئ، وطبيعةٍ حنونة، وكان يعني أن يمضي في طريقه إذا دعاه شيء من أعماقه إلى ذلك، لقد علَّم نفسه الاستماع إلى خواطر الحدس التي أدت به إلى الشروع في حياته المهنية العامة [في مصلحة العامة] في مونتغومري، والقبول بمنصب قيادة (رابطة إصلاح مونتغومري)؛ ففي تلك اللحظات كان يبدو وكأنه يستطيع استشراف مستقبله، ويسقط من حساباته عادته في الإفراط في التفكير في الأمور.

وبعد ذلك، وبعد بضعة أسابيع من قيادته للرابطة، وبعد أن بدأ يشعر بالتوتر المتزايد الذي جرَّه عليه المنصب، تغلبت عليه فجأة الجوانب الكثيرة لشخصيته، وجعلته في أزمة داخلية، فكان هناك مارتن المرتاب بنفسه، ومارتن الخائف، ومارتن العملي الذي أحبطته كثرة العقبات والمشاحنات، ومارتن التواق إلى حياة سعيدة بسيطة، وقد شلَّه هذا الصراع الداخلي. ومع وصول كل ذلك إلى ذروته في الليلة التي دخل فيها مطبخه [لتحضير فنجان من القهوة يهدئه] تحولت النوازع والخواطر التي تجاذبته فيما سبق من حياته، تحولت فجأة إلى صوت فعلي، (نداء الله)، مبينًا له قدره، ومقدمًا له دعمه الدائم. وكان بمقدوره سماع هذا الصوت بوضوح تام ينطلق من أعماقه، ويتردد صداه في نفسه طوال حياته.

ومنذ ذلك الحين، كان مارتن في أحاديثه وخطاباته، يشير باستمرار إلى هذا (النداء) الذي بات يرشده ويوجهه، وبوجود هذا النداء اختفت شكوكه، ومخاوفه، وصراعاته الداخلية المضنية؛ فكان بوسعه الشعور باجتماع فؤاده؛ بمستوًى جديد كل

الجِدَّة عليه، ولا شك في أن تقلبات مزاجه، وبواعث قلقه وجزعه، ستعود إليه، لكن ذلك الصوت سيعود إليه أيضًا، ليبين له رسالته في الحياة.

وكان الناس يتفاجؤون غالبًا، وينزعجون أحيانًا، بالقدر الذي أصبح به صاحب نظرة إستراتيجية مع توسع دوره القيادي إلى مستوى البلاد؛ فكان يجري تحليلات معمقة خلال كل حملة للحقوق المدنية، وعقب كل حملة يدرس فيها الأفعال وردود الأفعال من الطرف المقابل، متعلمًا من أخطائه السابقة، وشاحذًا خططه المقبلة. وفي نظر بعض الناس لم يتلاءم ذلك مع منصبه قائدًا روحيًّا [لحركة الحقوق المدنية]؛ ومثال ذلك قراره باستخدام الأطفال والمراهقين في برمنغهام وسيلةً لملء سجون المدينة؛ فالمفترض بالكاهن ألا يفكر بهذه الطريقة، لكن في نظر مارتن، كانت الواقعية متصلة اتصالًا وثيقًا برسالته، والاكتفاء بإلهام الناس بالخطابات لن يتجاوز عواطفهم؛ وهو أمر كان يكرهه، فعدم التفكير في النتائج بعمق لن يكون إلا سعيًا إلى كسب اهتمام الناس، بالظهور بمظهر الإنسان الصالح، وإرضاء غروره، لقد أراد أن يحدِث تغييرًا، فيغير بصورة جذرية ملموسة ظروف السود الذين يعيشون في الجنوب.

وبات يعي أن الظفر بالمعركة يتطلب خطف النفوذ من أصحاب السلطة البيض الذين كانوا يقاومون التغيير في كل خطوة يتحركها؛ فكان عليه استخدام الاعتصامات والمقاطعات لتضخيم الألم الذي يشعرون به، حتى في غضون عمليات التفاوض، وكان عليه أن يضخم الاهتمام الذي يأتيه من قبل الصحافة، ويُدخِل إلى غرف معيشة الأمريكيين البيض الواقع البشع لحياة السود في الجنوب، فكان هدفه البعيد إثارة وجدانهم، وكان عليه المحافظة على حركته موحدةً، في وجه الرغبة المتزايدة في اللجوء إلى العنف بين الشبان السود، ومع تذكير النداء له بغايته الأسمى، وهي نصرة العدالة الحقيقية وتحقيقها، كان يشعر بأنه مكرهٌ بطبيعته على توسيع كفاحه، ليكوِّن حملة عصيان مدني جماهيرية.

وبعبارة أخرى، سيعمل مارتن على أن يكون صوتَ الأمريكيين السود، متقمصًا دورًا يشبه دور النداء الذي أرشده ووجهه، وسيكافح لتوحيد شأن القضية، والمحافظة على صَبِّ اهتمام الحركة على النتائج العملية بدلًا من المشاحنات التي تضعفها، وكانت

نوبات اكتئابه، التي اشتدت في سنواته الأخيرة نابعة من إحساسه العميق بروح العصر، لا بالمحيطين به وحسب (من نظرات الحسد التي تلاحقه، والانتقادات التي لا تبرحه)؛ فقد أحس قبل غيره بالمزاج [السائد] في أمريكا، والواقع القاتم لحرب فيتنام، واليأس المنتشر في الأحياء الفقيرة للمدن، واستياء الشباب، وتلهفهم على الهرب من الواقع عن طريق المخدرات، وخذلان القيادة السياسية؛ وربَط كل ذلك بإحساسه بهلاكه، فقد علم بأن مصيره الاغتيال، وطغت عليه هذه الخواطر، إلا أن النداء الذي كان سمعه قبل سنوات خلت في مونتغومري مكَّنه من سحق مخاوفه، والارتقاء على اكتئابه. وكلما شعر بأنه مرتبط برسالته وهدفه في الحياة كان يحس بإحساس عميق بالرضا، فقد كان يقوم بالرسالة الموكلة إليه، ولم يكن ليقايض هذه الحياة بأي حياة أخرى، وتعمق ذلك الارتباط في أواخر أيامه: فهو سيجلب التغيير لكل الناس في ممفيس، إلا أن قدره سرعان ما عاجله.

الاستنتاج: المعضلة التي واجهها مارتن لوثر كينغ، هي من وجوه كثيرة معضلة نواجهها جميعًا في حياتنا، وذلك بسبب عنصر عميق في طبيعة البشر؛ فجميعنا معقد، ونحب أن نظهِر للعالم منا وجهًا متماسكًا وناضجًا؛ لكننا نعلم في دخيلة أنفسنا بأننا عرضة لمزاجات وخواطر كثيرة؛ نلبس لها وجوهًا كثيرة، بحسب الظروف التي نحن فيها، ويمكن أن نكون عمليين، أو اجتماعيين، أو متأملين في أنفسنا، أو لاعقلانيين، وذلك يعتمد على مزاجنا في تلك اللحظة، وتسبب لنا هذه الفوضى الداخلية ألمًا فعليًّا؛ فنحن نفتقد الإحساس بالتماسك، وبوصلتنا في الحياة معطلة، ويمكننا أن نختار عددًا كبيرًا من الطرق في الحياة، وذلك يعتمد على عواطفنا المتغيرة، التي تنزع بنا إلى هذا الطريق أو ذاك، ونتساءل طوال حياتنا: لماذا نمضي في هذا الطريق دون الآخر؟ فلا نحن نصل إلى الأهداف التي نشعر أنها مهمة جدًّا لنا، ولا نحن ندرك القوة الكامنة فينا. واللحظات التي نشعر فيها بالصفاء، ونرى فيها غاياتنا، هي لحظات عابرة، وربما نعلق أنفسنا بأهواء مختلفة لتهدئة الألم الناتج عن انعدام الهدف في حياتنا؛ فنسعى وراء متع جديدة، أو نسلم أنفسنا لقضية تهمنا بضعة أسابيع أو أشهر.

والحل الوحيد لهذه المعضلة هو الحل الذي وجده كينغ؛ وذلك بإيجاد إحساس عالٍ بالهدف من الحياة، الرسالة التي ستبين لنا اتجاهنا نحن، لا الاتجاه الذي يفرضه علينا

آباؤنا أو أصدقاؤنا أو أقراننا، وتتصل هذه الرسالة اتصالًا وثيقًا بالشخصية الفردية فينا، بما يجعل واحدنا فريدًا بنفسه. وعبر عن ذلك كينغ حين قال: «علينا مسؤولية الشروع في اكتشاف ما خُلِقنا له، اكتشاف أثرنا في الحياة، اكتشاف الرسالة الموكلة إلينا؛ فإذا اكتشفنا ذلك بات علينا القيام به بكل ما نستطيع حشده من قوة وقدرة»، و«أثرنا في الحياة» هو ما يُراد منا فعلُه في الحياة، كما تمليه علينا مهاراتنا، ومواهبنا، وميولنا؛ فذلك هو رسالتنا في الحياة؛ وكان ذلك عند كينغ دافعًا له للبحث عن مساره في الحياة، ودمج جانبه العملي بجانبه الروحي، وعثورك على الإحساس العالي بالهدف يمنحك الكمال الذي تتوق إليه، والاتجاه الذي تحن إليه.

وانظر إلى هذا (الأثر في الحياة) كأنه شيء يكلمك من داخلك؛ صوت داخلي؛ وهذا الصوت سيحذرك كثيرًا إذا أنت تورطت في تعقيدات لا داعي لها، أو إذا أنت أوشكت أن تسير في مسار حياة مهنية لا تناسب طبعك؛ وذلك بما تحسه من انزعاج داخلك، إنه يوجهك إلى الأنشطة والغايات التي تنسجم مع طبيعتك، وعندما تستمع إليه فإنك تشعر بأن صفاءً وكمالًا كبيرين يغمرانك، وإذا استمعت إليه بإصغاء جيد فسيوجهك إلى حيث مصيرك، ولعلك تراه شيئًا من وحي الروح، أو من وحي النفس، أو من كليهما.

وهو ليس بصوت الأنا فيك الذي يريد نيل الاهتمام والإرضاء السريع، ليس شيئًا يزيد في تشتتك من أعماقك؛ بل هو يجعلك مستغرقًا في عملك وما عليك أن تفعله. إنه شيء يصعب عليك سماعه، بسبب امتلاء رأسك بأصوات الآخرين الذين يقولون لك ما عليك أن تفعله أو لا تفعله. وأنت بحاجة في سماعه إلى التأمل في نفسك، وبذل الجهد، والمِران والممارسة، فإذا اتبعت ما يوجهك إليه؛ فالغالب أن تحدث لك أشياء إيجابية، فلديك القوة الداخلية لتفعل ما يجب عليك فعله، ولا تتأثر بالآخرين الذين لديهم مخططاتهم الخاصة بهم. وسيربطك سماعك هذا الصوت بغاياتك الكبرى، ويساعدك في تجنب الانحرافات عنها، وسيجعل منك إنسانًا بعيد النظر، كثير الانتباه والتركيز، تتحلى بقدرة كبيرة على التكيف؛ فإذا سمعته، وفهمت هدفك [في الحياة]، فلن يكون هناك طريق للتراجع، فمسارك بات محددًا، وانحرافك عنه سيصيبك بالألم والجزع.

من كان عنده سبب للحياة، فبإمكانه أن يتحمل كل أحوالها.

فريدريك نيتشه

مفاتيح للطبيعة البشرية

نواجه نحن البشر في عالمنا اليوم مأزقًا دقيقًا؛ فحالما تنتهي سنوات الدراسة نجد أنفسنا فجأة وقد أُلقِينا في سوق العمل؛ حيث نرى قسوة الناس وضراوة المنافسة؛ فقبل بضع سنوات وحسب وإذا كنت من المحظوظين، كان والداك يفيان لك بكثير من احتياجاتك، ويوجهانك ويرشدانك؛ وأحيانًا يبالغان في حمايتك. وتجد نفسك الآن تقوم بأمر نفسك، بقليل من الخبرة في الحياة تعتمد عليه، أو بلا خبرة في الحياة، وعليك أن تتخذ قراراتك، وتختار خياراتك التي ستؤثر في مستقبلك كله.

وفي الماضي غير البعيد، كانت المسالك المهنية للناس وخياراتهم في الحياة محدودة؛ فكانوا يستقرون في وظائف معينة، أو يقومون بأدوار معينة، تتاح لهم، ويبقون فيها عقودًا من الزمن، وبعض كبار السن منهم -من أهل النصح والمشورة، أو من أفراد العائلة، أو من الزعماء الدينيين- يمكنهم أن يقدموا شيئًا من التوجيه عند الحاجة؛ إلا أنه يصعب أن تجد ذلك الاستقرار وهذه المساعدة؛ فالعالم يتغير بسرعة لا سابق لها، والجميع منشغل في كفاح قاسٍ للنجاح؛ فلم يسبق أبدًا أن كان الناس شديدي الانشغال إلى هذا الحد باحتياجاتهم وبرامجهم الخاصة، ونصائح الوالدين ربما يكون الزمن قد عفا عليها تمامًا في هذا النظام الجديد، وعندما نواجه هذا الوضع الذي لم يسبق له مثيل، فإننا نميل إلى السير في أحد طريقين.

فبعضنا تثيره هذه التغيرات كل الإثارة، فيعتنق هذا النظام الجديد، [ويقول أولئك في أنفسهم] نحن في سن الشباب، وكلنا طاقة وحيوية، وتبهرنا الفرص المتنوعة التي يتيحها لنا العالم الرقمي، فبإمكاننا أن نجرب وظائف كثيرة مختلفة، ويكون لنا علاقات ومغامرات كثيرة مختلفة، ويبدو الالتزام بمهنة وحيدة، أو بشخص وحيد، قيدًا لا ضرورة له في حريتنا هذه، وقد عفا الدهر على طاعة الأوامر، والاستماع إلى أهل الولاية علينا، فالأفضل لنا أن نستكشف، ونمرح، ونكون منفتحين، وسيأتي يوم نعرف فيه ما علينا القيام به بالضبط في حياتنا، أما الآن، فدافعنا الرئيس في حياتنا هو بقاؤنا على حريتنا، لنفعل ما يحلو لنا ونمضي إلى حيث يعجبنا.

وبعضنا يسلك الطريق المخالفة؛ [فترى أصحابه يقولون:] نظرًا لخوفنا من الفوضى نسرع في اختيار مهنتنا، النافعة والمربحة، آملين في أن تكون مرتبطة ببعض

اهتماماتنا، لكن ذلك ليس ضروريًّا، ونستقر في علاقة عاطفية، وربما نستمر أيضًا في التعلق بالأبوين، ودافعنا في حياتنا هو تثبيت دعائم الاستقرار بطريقة أو بأخرى، بعد أن بات الوصول إليه صعبًا جدًّا في هذا العالم.

لكن كلا الطريقين سيقودانك غالبًا إلى مشكلات تزيد كلما أوغلت السير فيهما؛ ففي الحالة الأولى، وعندما تجرب أشياء كثيرة، فإنك لن تطور مطلقًا مهارات محكَمةً فعلًا في مجال بعينه، وسيصعب عليك التركيز في نشاط محدد مدة طويلة جدًّا؛ لأنك اعتدت الانتقال من مكان إلى آخر، واعتدت إلهاء نفسك، فأفضى ذلك إلى مضاعفة صعوبة تعلم مهارات جديدة عليك؛ إذا أردت ذلك. وبذلك تأخذ خياراتُك المهنية بالتقلص، فيغدو دأبك الانتقال من وظيفة إلى أخرى. ولعلك بعد ذلك ترغب في العلاقات الدائمة [لا العابرة]، إلا أنك لم ترسخ في نفسك التسامح للوصول إلى الحلول التوفيقية، ولا تتمالك نفسك من الغضب بسبب القيود على حريتك التي تفرضها عليك العلاقات الدائمة؛ فيمكن لحريتك أن تأخذ في القضاء عليك، مع أنك لا تحب الاعتراف بذلك لنفسك.

وفي الحالة الثانية، ربما يكون المسار المهني الذي اخترته في عشرينيات عمرك أخذ في ثلاثينيات عمرك يبدو عديم الحياة؛ فقد اخترته لغايات مفيدة، لكنه ضعيف الارتباط بما يهمك فعلًا في الحياة؛ فيبدو مجرد وظيفة لك. وينفصل عقلك عن عملك. ويبدأ تنوع الفرص في العالم الحديث بإغرائك وقد وصلت إلى منتصف العمر، فلعلك بحاجة إلى التجديد والإثارة في حياتك المهنية، أو علاقاتك، أو مغامراتك.

ففي كلتا الحالتين نقوم بما نستطيعه للهروب من إحباطاتنا، لكننا بمرور السنين نبدأ نعاني نوبات من الألم؛ لا يمكننا إنكارها أو كبتها، ولا ندرك غالبًا مصدر انزعاجنا؛ وهو أنه لا هدف لنا في الحياة، ولا بوصلة تدلنا على الاتجاه الصحيح.

ويظهر هذا الألم بصور متعددة؛ فنشعر بالسأم يتعاظم فينا، ولا ننخرط في عملنا بصورة فعلية، ونلتفت إلى ملهيات متنوعة نشغل بها عقولنا القلقة، ونتيجة (قانون تناقص الإنتاجية)[1]، فإننا نضطر للبحث باستمرار عن صور جديدة وقوية من اللهو،

(1) قانون تناقص الإنتاجية: قانون اقتصادي يشير إلى تناقص العوائد عند تثبيت عوامل الإنتاج عدا واحدًا يبقى يزيد، ويقصد به هنا أنه إذا كانت الملهيات ثابتة ومر الزمن عليها قل استمتاعنا بها. [المترجم]

عن آخِرِ ما ظهر في عالم التسلية والترفيه، أو السفر إلى مكان ناءٍ، أو السعي وراء مرشد روحي جديد أو قضية جديدة، أو هوايات سريعة الزوال، أو إدمان أي شيء كان. فإذا كنا وحدنا، أو كنا في لحظات إحباط أصابنا السأم المزمن، فيدفعنا لنقوم بكثير من تصرفاتنا، وينخر في نفوسنا [ليضعفها].

ويزداد شعورنا بعدم الاستقرار؛ فجميعنا لديه أحلام وإحساس بقدراته الكامنة، فإذا كنا نطوف الحياة بلا هدف، أو نسير في طرق الضلال، فإننا عندها ندرك التناقض بين أحلامنا والواقع، وليس عندنا إنجازات راسخة. ونشعر بالحسد تجاه من حققوها. وتصبح الأنا هشة فينا، فنغدو محاصَرين، فنحن ضعفاء جدًّا أمام الانتقاد، والتعلمُ بحاجة إلى الاعتراف بعدم المعرفة وضرورة التقدم، لكننا نشعر بعدم استقرار كبير يمنعنا من الاعتراف بذلك، فتصبح أفكارنا ساكنة، ومهاراتنا آسنة، ونخفي ذلك بأجواء من التيقن والرأي القوي، أو التفوق الأخلاقي، إلا أن عدم الاستقرار الكامن فينا لا يبارحنا.

ونشعر في أحيان كثيرة بالجزع والكرب، لكننا لسنا متيقنين أبدًا من مصدرهما؛ فالحياة فيها عقبات ومصاعب لا مفر منها، لكننا نمضي وقتًا طويلًا في محاولة تجنب أي شيء مؤلم، ولعلنا لا نحمل مسؤوليات تعرضنا للإخفاق. ونتفادى الخيارات القاسية والأوضاع المكربة. إلا أنها تعود إلى الظهور الآن - فنحن مجبرون على الانتهاء من أمر في موعد أخير؛ أو نصبح فجأة طموحين، ونريد تحقيق حلم من أحلامنا؛ لكننا لم نتعلم في الماضي كيفية التعامل مع هذه الأحوال، ويغمرنا الجزع والكرب. فيقودنا تهربنا إلى جزع خفيض مستمر.

وأخيرًا، نشعر بالاكتئاب، فجميعنا يريد الاعتقاد بأن هناك هدفًا لحياتنا ومعنًى لها، بحيث إننا مرتبطون بشيء أكبر منا، ونريد الشعور بشيء من الثقل والأهمية فيما عملناه، ولولا ذلك الاقتناع لأحسسنا بالفراغ والاكتئاب الذي سنعزوه إلى عوامل أخرى.

الاستنتاج: هذا الشعور بالضياع والتشويش ليس بذنب أحد؛ بل هو رد فعل طبيعي على مجيئنا في عصر عظيم التغير والفوضى؛ فمنظومات المَدَد القديمة - الدِّين، والقضايا الشاملة، والتماسك الاجتماعي - اختفى أغلبها، على الأقل في العالم الغربي،

واختفت معها التقاليد الدقيقة، والقواعد العامة، والمحرمات المختلفة التي كانت توجه سلوكياتنا، وبتنا هائمين على غير هدًى، فلا عجب من أن كثيرين أضاعوا أنفسهم في صنوف الإدمان والاكتئاب.

والمشكلة هنا بسيطة: فنحن البشر بطبيعتنا نتوق إلى الإحساس بالاتجاه، وتعتمد الكائنات الحية الأخرى على غرائز دقيقة توجهها وتحدد لها سلوكياتها، أما نحن فنعتمد على وعينا؛ إلا أن عقل الإنسان غَوّرٌ لا قرار له؛ فهو يمدنا بمساحات ذهنية نستكشفها ولا نهاية لها. ويمكن لخيالنا أن يأخذنا إلى أي مكان، ويستحضر لنا أي شيء. وفي أي لحظة، يمكننا أن نختار المضي في مئة اتجاه واتجاه؛ فبعد أن عَدِمنا منظومات الإيمان والأعراف والتقاليد، نبدو كأننا أضعنا البوصلة التي توجه سلوكياتنا وقراراتنا، ويمكن لهذا أن يفضي بنا إلى الجنون.

وهناك سبيل واحدة -لحسن الحظ- للخروج من هذا المأزق، وهي متاحة لكل منا بصورة طبيعية، فلا حاجة إلى البحث عن مرشد روحي، ولا الحنين إلى الماضي وقناعاته؛ فالبوصلة ونظام التوجيه موجودان [فينا]. إنهما في بحث أحدنا عن هدفه في الحياة، واكتشافه ذلك الهدف، فهذا هو المسار الذي سار فيها أصحاب الإنجازات العظيمة، الذين ساهموا في تقدم الحضارة الإنسانية، وما علينا إلا إدراك المسار الذي اتخذوه لأنفسهم. وإليك طريقة فعل ذلك.

كل إنسان فريد بذاته على نحو جوهري، وهذا التفرد منقوش فينا بطرقٍ ثلاثة؛ الترتيب الفريد للدَّنَا [الحمض الريبي النووي منزوع الأكسجين DNA]، وتميز شكل الدماغ، وخبرات الحياة التي تختلف من إنسان إلى آخر، ولننظر إلى هذا التفرد وكأنه بذرة زرعت فينا حين مولدنا، ولها إمكانية النمو، وهذا التفرد له هدف.

ففي الطبيعة، وفي منظومة بيئية عامرة، يمكننا أن نلاحظ مستوًى عاليًا من التنوع بين الأنواع الحية. وتعيش هذه الأنواع الحية المتنوعة بصورة متوازنة، فبيئتها خصبة، وتغذي نفسها بنفسها، فتنشأ أنواع حية جديدة، وتنشأ علاقات جديدة فيما بينها؛ لكن المنظومات البيئية قليلة التنوع تكون قاحلة إلى حدٍّ بعيد، ورخاؤها أقل بكثير من تلك العامرة، ونحن البشر نعيش في منظومتنا البيئية الثقافية، ويمكننا أن نرى على

مر التاريخ أن أكثر الحضارات رخاء وشهرة كانت الحضارات التي شجعت التنوع الكبير للأفراد داخلها واستفادت منه، نذكر من تلك الحضارات حضارة أهالي أثينا الأقدمين، وحضارة سلالة سانغ الصينية، وحضارة عصر النهضة في إيطاليا، وحضارة عشرينيات القرن العشرين في العالم الغربي؛ فكانت تلك فترات من الإبداع الباهر محطات مضيئة في التاريخ. ويمكننا أن نجد نقيض ذلك في الانصياع الحاصل في الأنظمة الاستبدادية، والعقم الثقافي فيها.

فإذا جعلنا تفردنا يزهر في مسيرة حياتنا عن طريق مهاراتنا الخاصة والطبيعة المميزة لعملنا فنحن نسهم بحصتنا في هذا التنوع الضروري، وواقع الحال أن هذا التفرد يجعل من وجود المرء شيئًا ساميًا، فقد طبع في طبيعتنا، فكيف نفسر سر انجذابنا إلى الموسيقا، أو هرولتنا إلى مساعدة الآخرين، أو ميلنا إلى صنوف بعينها من المعرفة؟! لقد ورثنا ذلك، وهناك هدف من وجوده.

وسعينا للاتصال بهذا التفرد وصقله يبين لنا الطريق الذي علينا أن نسلكه، ويعطينا نظام توجيه داخلي يقودنا طوال حياتنا؛ إلا أن اتصالنا به ليس بالأمر السهل؛ فعادة ما تكون علامات تفردنا أكثر وضوحًا في سنوات الطفولة الأولى، فنجد أنفسنا منجذبين بطبيعتنا إلى موضوعات بعينها، أو أنشطة بذاتها، بصرف النظر عن تأثير الأبوين؛ ويمكننا أن ندعو ذلك: (الميول الأولية)، وهي تحدِّثنا كأنها صوتٌ داخلنا. لكننا كلما كبرنا، يخفت ذلك الصوت بتأثير الأبوين، والأقران، والمعلمين، والثقافة المحيطة بصورة عامة؛ فيقال لنا ما علينا أن نحبه، وما هو حسن أو غير حسن، ونبدأ بإضاعة إحساسنا بما نحن عليه، وبما يميزنا، ونختار مسارات مهنية لا تناسب طبيعتنا.

ولِنستفيد من نظام التوجيه هذا علينا أن نتصل بالتفرد فينا بأقوى ما نستطيع، ونتعلم الوثوق بذلك الصوت. (وللاستزادة في هذا الجانب راجع الفقرة الآتية: اكتشف رسالتك في الحياة). وتبعًا لدرجة نجاحنا في ذلك يكون سخاء مكافأتنا، فيكون لدينا إحساس بالاتجاه، على صورة مسار مهني إجمالي يتناغم مع ميولنا الخاص، وتكون لدينا رسالة في الحياة، ونتعلم المهارات التي نحتاجها والمهارات التي علينا تطويرها، ويكون لدينا غايات أساسية وغايات ثانوية؛ وإذا انحرفنا عن مسارنا أو تورطنا في تعقيدات تصرفنا عن غاياتنا، فإننا نشعر بالانزعاج، وسرعان ما نعود إلى المسار. ويمكن أن

نقوم بالاستكشاف وتكون لنا مغامراتنا، كما كنا نفعل بطبيعتنا ونحن في سن الشباب، إلا أن هناك اتجاهًا متعلقًا باستكشافنا، يحررنا من شكوكنا وتشتتنا المستمر.

ولا يتطلب منا هذا المسار أن نسير في خط بسيط وحيد، أو أن تكون ميولنا ذات اهتمامات ضيقة محدودة، فلعلنا نشعر بجاذبية تجاه صنوف متعددة من المعرفة، ويتضمن مسارنا التمكن من جملة من المهارات، والجمع بينها بطرق إبداعية متميزة، وهنا كانت تكمن عبقرية ليوناردو دافنشي الذي جمع بين اهتماماته في الفنون، والعلوم، والعمارة، والهندسة؛ وأصبح متمكِّنًا فيها كلها، وهذه الطريقة في اتباع المسار ناجحة أيضًا في أذواقنا الحديثة الانتقائية، وحبنا للاستكشاف الرحب.

وعندما نتشابك بنظام التوجيه الداخلي هذا يزول تأثير جميع العواطف السلبية التي تزعجنا في الحياة عديمة الهدف، حتى إنها تتحول إلى عواطف إيجابية؛ فعلى سبيل المثال، لعلنا نشعر بالسأم في عملية تجميع المهارات، فقد يكون مِرانُها مضجرًا، لكن يمكننا أن نتقبل الضجر؛ لعلمنا بالمنافع الكبيرة التي ستعود علينا، فعلينا أن نتعلم شيئًا يثيرنا، ولا نَحِنَّ إلى ملهيات لا تنتهي؛ فعقولنا منشغلة بالعمل، ومسرورة به، وعلينا أن نطور القدرة على التركيز العميق، فمن هذا التركيز نحصل على زخم العمل، ونبقى على ما نحن منشغلون به لأننا عاشقون للتعلم، وبعد ذلك نتعلم بوتيرة أسرع، فيقودنا ذلك إلى الطاقة الإبداعية. وبالعقل الزاخر بالمعلومات الجديدة تبدأ الأفكار ترد علينا من حيث لا ندري؛ فإذا وصلنا إلى هذه المستويات الإبداعية يتحقق لنا أعظم الرضا، ويكون من السهل علينا أكثر من أي وقت مضى أن نضيف مهارات جديدة إلى جعبتنا.

ونتيجة إحساسنا بالهدف من الحياة يقل شعورنا بعدم الاستقرار؛ فلدينا إحساس مجمل بأننا نتقدم، وبأننا ندرك بعض قدراتنا الكامنة أو كلها، ويمكننا أن نبدأ بالنظر إلى ما حققناه من إنجازات متنوعة، صغيرها وكبيرها؛ فنحن نتمُّ أعمالنا، وربما راودتنا لحظات من الشك، إلا أن أكثر اتصالها يكون غالبًا بجودة عملنا لا بثقتنا بأنفسنا؛ فهل قمنا بالعمل على أحسن وجه؟! وبتركيزنا على العمل نفسه وجودته أكثر من تركيزنا على ما يظنه الناس فينا نستطيع أن نميز بين الانتقادات المفيدة والانتقادات الخبيثة. ولدينا قدرة داخلية على التحمل تساعدنا على النهوض بعد إخفاقاتنا، والتعلم منها، فنحن نعلم ما نحن عليه، وهذا الوعي الذاتي يصبح مرتكزنا في هذه الحياة.

وبإمكاننا بنظام التوجيه هذا أن نحول الجزع والكرب إلى عواطف نافعة، فنحن إذ نحاول الوصول إلى غاياتنا في تأليف كتاب، أو إدارة تجارة، أو الفوز في حملة انتخابية فعلينا معالجة قدر كبير من الجزع والارتياب، متخذين قرارات يومية بشأن ما علينا فعله. ونتعلم في هذه العملية التحكم بمستويات جزعنا؛ فإذا أطلنا التفكير في المدى الذي سنصل إليه، فلعلنا نشعر بأننا مغلوبون على أمرنا، وبدلًا من ذلك، نتعلم التركيز على الغايات الصغيرة في طريق الوصول إلى الغايات الكبيرة، مع بقائنا على درجة من الإلحاح [في الوصول إليها]. فنطور القدرة على تنظيم جزعنا بما يكفي لاستمرارنا في طريقنا واستمرارنا في تحسين عملنا؛ لكننا لا نفرِط في ذلك لنصل إلى درجة العجز والشلل. وهذه من المهارات المهمة في الحياة.

ويتطور عندنا أيضًا تحمل كبير للكرب، حتى إننا نتقوى به؛ فنحن البشر خلقنا للتعامل مع الكرب فعلًا، وعقولنا القلقة والحيوية تزدهر أوقاتها عندما تكون أفكارنا وأجسامنا نشطة، تضخ الأدرينالين، فمن الظواهر المعروفة أن الناس يغلب عليهم التدهور [في صحتهم] والهرم سريعًا بعد التقاعد مباشرة؛ فعقولهم ليس لديها ما تتقوى به، فتعود إليهم أفكار القلق والجزع، ويصبحون أقل نشاطًا، وإبقاؤنا على شيء من الكرب والتوتر، مع معرفتنا بكيفية التعامل معه يمكن أن يحسن في صحتنا.

وأخيرًا، فإننا بإحساسنا بالهدف من الحياة نكون أقل ميلًا إلى الاكتئاب، وطبعًا لا مفر من لحظات صعبة، وأحيانًا تكون جديرة بالترحيب؛ فهي تجعلنا نتقهقر، ونعيد تقييم أنفسنا، كما فعلتْ مع كينغ. لكن في الكثرة الغالبة نشعر بالإثارة، ونشعر بأننا نترفع عن صغائر الأمور التي يكثر ظهورها في حياتنا اليومية في عالمنا الحديث، فنحن لدينا رسالة، ونحن ندرك ما سنتركه من أثر في الحياة، ونسهم بشيء أكبر منا نحن أنفسَنا، وهذا أمر يجعلنا أشرافًا نبلاء، وتكون عندنا لحظات من الرضا العميق الذي يقوِّينا، وحتى الموت يمكن أن يفقد ألمه؛ فما أنجزناه سيمد في حياتنا [إلى ما بعد الموت]، ولا يصيبنا الشعور المضني بأننا ضيعنا قدراتنا الكامنة فينا.

وانظر إلى الأمر من هذه الناحية: في التاريخ العسكري للعالم يمكن أن نجد نوعين من الجيوش؛ جيوش تقاتل في سبيل قضية أو فكرة، وجيوش تقاتل في سبيل السلائب والغنائم غالبًا، كأن ذلك جزء من عملها. والجيوش التي تحارب في سبيل قضية من

القضايا هي جيوش تقاتل ببأس وشدة أكبر، من قبيل جيوش نابليون بونابرت التي حاربت لنشر الثورة الفرنسية؛ فالجندي فيها يربط مصيره بمصير القضية ومصير الأمة، وهي جيوش مستعدة للموت في أرض المعركة في سبيل قضيتها. والجنود الأقل تحمسًا فيها تكتسحهم روح الجماعة، ويمكن لقائدها أن يطلب المزيد من جنوده، وتكون كتائبها أكثر توحدًا، ويكون قادة الكتائب المختلفة أكثر ابتكارًا. فيُعرَف القتال في سبيل قضية من القضايا بأنه (مضاعف القوة)؛ فكلما زاد ارتباط الجنود بقضيتهم ارتفعت معنوياتهم، ويظهر ذلك في تعاظم قوتهم، وغالبًا ما تَهزِم هذه الجيوش جيوشًا أكبر منها عددًا، لكن دافعها أقل قوة.

ويمكنك أن تقول الأمر نفسه عن حياتك؛ فعيشك وأنت تحس بالهدف من حياتك إحساسًا كبيرًا هو عيشٌ (مضاعف القوة)، فقراراتك وأفعالك جميعًا وراءها قوة عظيمة؛ لأنها موجهة بهدف وفكرة مركزية. والجوانب الكثيرة في شخصيتك موجهة إلى هذا الهدف، لتمنحك المزيد من الطاقة المستدامة؛ فتركيزك، وقدرتك على النهوض بعد المحن، يمنحانك زخمًا لا مرد له، وستقفز متجاوزًا المحن بسهولة، وتنال الاهتمام لذلك. فالناس سيحبون أن يكونوا قريبين منك، لينهلوا من روحك.

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية لها شقان: أولهما أنك يجب أن تدرك الدور الأساسي الذي يؤديه الإحساس بالهدف في حياة الإنسان؛ فترى أن الحاجة إلى الهدف لها قوة جاذبية لا يمكن لأحد مقاومتها؛ فانظر إلى الناس من حولك، وقم بقياس ما يوجه سلوكياتهم، بالنظر في أنماط اختياراتهم؛ فهل الدافع الرئيس عندهم هو حرية فعل ما يحلو لهم؟ وهل غالب أمرهم السعي وراء الملذات، أو الأموال، أو لفت انتباه الآخرين، أو السلطة يطلبونها لذاتها؛ أو قضية ينضوون تحت لوائها! وذلك ما ندعوه: (الأهداف الزائفة)، وهي تؤدي إلى سلوك وسواسي، ونهايات مسدودة مختلفة. (ولتستزيد في هذا الموضوع راجع الفقرة الأخيرة في هذا الفصل)، فإذا عرفت أنهم مدفوعون بهدف زائف، فإن عليك أن تتجنب توظيفهم عندك، أو العمل معهم؛ لأن الراجح فيهم أن يجتذبوك إلى الهاوية؛ بما عندهم من طاقة عقيمة.

وستلاحظ أيضًا أن بعض الناس يكافحون ليجدوا هدفهم بصورة رسالتهم في الحياة. فلعل بإمكانك مساعدتهم، أو لعله يساعد بعضكم بعضًا، وأخيرًا، ربما تجد أن

قلة من الناس لديهم إحساس عالٍ نسبيًّا بالهدف، وقد يكونون صغارًا في السن يبدو عليهم أنه سيكون لهم شأن عظيم. وآخرون من كبار السن، ولديهم سلسلة من الإنجازات المسجلة باسمهم، فعليك مصاحبتهم بأي طريقة ممكنة، فسيأخذون بيدك إلى القمة.

والشق الثاني من مهمتك هو أن تجد إحساسك أنت بالهدف، وتنشطه، بتعميق ارتباطك به قدر ما تستطيع. (راجع الفقرة الآتية للاستزادة). فإذا كنت شابًّا، فاستخدم ما تجده في وضع إطار عمل إجمالي لطاقتك المضطربة، واستكشف العالم بحرية، واستكثر من المغامرات، لكن ذلك كله في إطار عمل محدد، والأكثر أهمية أن تحشد المهارات، أما إذا كنت تجاوزت مرحلة الشباب، وضلَّلت طريق حياتك، فانظر في مهاراتك التي جمعتها، وابحث عن طرق لتوجيهها شيئًا فشيئًا إلى الاتجاه الذي سيتناغم في نهاية الأمر مع روحك وميولك، وتجنب التغييرات المهنية القاسية والمفاجئة؛ فهي تغييرات غير عملية.

ولا تنسَ أن مساهمتك في الحضارة يمكن أن يكون لها صور كثيرة، فليس لزامًا عليك أن تكون من أصحاب المشروعات أو أن تكون من المرموقين جدًّا على الصعيد العالمي، فبإمكانك أن تكون جيدًا في مجموعتك أو منظمتك ما دمت تحتفظ برأي قوي يخصك، وتستخدمه برقة لفرض تأثيرك، ويمكن أن يتضمن مسارك عملًا جسمانيًّا وحرفة، فتفتخر بإتقان عملك، وتدمغه بطابعك الخاص في الجودة، أو قد يكون فيه تنشئة أسرة بأفضل السبل الممكنة، ولا رسالة تتفوق على أخرى؛ فالمهم أن ترتبط الرسالة بحاجة شخصية وميول شخصية، وأن تدفعك طاقتك إلى التطور والتعلم باستمرار من تجاربك.

وعلى كل حال، سيكون عليك أن تمضي قدر ما تستطيع في صقل تفردك، وصقل الأصالة التي ترافقه؛ ففي عالم يغصُّ بالناس الذين يبدون قابلين للتبادل بعضهم ببعض [فما أسهل أن يحل أحدهم محل آخر]، تكون أنت غير قابل للتبادل [فلا يمكن أن يحل محلك شخص آخر]. فأنت وحيد عصرك وفريد دهرك. ولا نظير لما جمعته من المهارات والخبرات، وذلك يمثل الحرية الحقيقية، والقوة المثلى التي يمكننا أن نحوزها نحن البشر.

إستراتيجيات تنمية إحساس عالٍ بالهدف

عندما تلزم نفسك بتنمية إحساسك بهدفك في الحياة، أو تعزيزه، فإن العمل الشاق قد أقبل، فستواجه أعداءً كثرًا يعترضون سبيلك، وعقبات جمة تعيق تقدمك من أصوات الآخرين التي تريد صرفك [عن هدفك في الحياة] وغرس الشكوك في رسالتك وتفردك؛ إلى سأمك وإحباطاتك من عملك ومن بطء تقدمك؛ إلى انعدام انتقادات الآخرين الجديرة بالثقة التي تعينك [في سبيل هدفك]؛ إلى درجات من الجزع عليك أن تعالجها؛ وأخيرًا، الإنهاك الذي كثيرًا ما يصاحب الجهد المركَّز لآماد طويلة، ونذكر فيما يأتي خمس إستراتيجيات صممت لتساعدك في تجاوز هذه العقبات، وترتيبُها غير محكم، لكن أولها هو نقطة البداية الأساسية، وعليك أن تطبقها جميعًا لتكفل تقدمك إلى الأمام باستمرار.

اكتشف رسالتك في الحياة، تبدأ هذه الإستراتيجية بالبحث عن علامات تدلك على ميولك الأولية في السنوات الأولى من حياتك، عندما كانت في أوضح صورها، وبعض الناس يمكنهم بسهولة تذكُّر هذه الميول المبكرة، لكن كثيرين منا بحاجة إلى شيء من التأمل الذاتي، وشيء من التنقيب في النفس، فابحث عن لحظات كنت فيها مبهورًا بشدة بموضوع بعينه، أو أشياء بذاتها، أو بأنشطة وصور محددة من اللعب.

وقد كانت (ماري كوري) العالمة الكبيرة في أواخر القرن التاسع عشر وبدايات القرن العشرين كانت تستطيع أن تستذكر بوضوح أنها كانت في الرابعة من عمرها ودخلت مكتب والدها، وسحرها فجأة مرأى أجهزة القياس وأنابيب الاختبار بكل أنواعها التي تستخدم في التجارب الكيميائية المختلفة، وهي موضوعة في خزانة زجاجية لامعة؛ فكانت تشعر طوال حياتها بإثارة عميقة مشابهة كلما دخلت مختبرًا. وكان (أنطون تشيخوف) يتذكر أول مسرحية حضرها وهو صبي في بلدته الصغيرة، وقد أثاره مجمل جو التظاهر والتخييل. أما (ستيف جوبز) فكان يتذكر مروره بمتجر أدوات إلكترونية وهو طفل، ورؤيته الأدوات العجيبة في واجهة المتجر التي أدهشه تصميمها وتعقيدها، وأما (تايغر وُدز) [لاعب الغولف] فيذكر أنه كان في الثانية من عمره، يراقب والده يضرب كرات الغولف نحو شبكة في مرآب سيارته، ويذكر أنه كان غير قادر على كتم تشوقه

ورغبته لتقليد والده، ويستذكر الكاتب (جان بول سارتر) انبهاره في طفولته بكلمات مطبوعة في ورقة، وانبهاره بالمعاني العجيبة الممكنة لكل كلمة في الورقة.

فلحظات الإثارة العميقة هذه حدثت فجأة، دون أي دفع من الأبوين أو الأصدقاء، ومن الصعب وصف السبب الذي أدى إلى حدوثها؛ فهي علامات على شيء يتجاوز حدود سيطرتنا، وأحسنت الممثلة (إنغريد بِرغمان) بوصفها لذلك عندما تحدثت عما شعرت به من انبهار إذ مثلت ووالدها يصورها بكاميرة الفيديو في سن مبكرة جدًّا من عمرها، حيث قالت: «لم أختر التمثيل؛ بل التمثيل اختارني».

وفي بعض الأحيان تأتينا هذه اللحظات ونحن في سن أكبر، كحال (مارتن لوثر كينغ) الذي أدرك رسالته في الحياة عندما خاض في حملة مقاطعة حافلات مونتغومري، وهي تحدث أحيانًا ونحن نراقب آخرين متمرسين في مجالاتهم.

فقد كان الشاب الياباني (أكيرا كوروساوا) الذي أصبح مخرجًا للأفلام السينمائية، يشعر بانعدام الهدف إلى حد كبير. فجرب حظه في الرسم، ثم تدرب ليكون مساعد مخرج في الأفلام السينمائية، وهي وظيفة كان يكرهها، وكان على وشك الاستقالة عندما جرى تعيينه للعمل عند المخرج (كاجيرو ياماموتو) سنة 1936. وبينما كان يراقب هذا المخرج الكبير وهو يعمل، تفتحت عيناه فجأة لترى الإمكانيات المذهلة للأفلام، فأدرك رسالته في الحياة. وقد وصف ذلك لاحقًا حين قال: «لقد كان الأمر أشبه بريح في جبل تهب على وجهي. وأعني بها ريحًا منعشة إنعاشًا رائعًا، تشعر بها بعد تسلق جبل مجهد صعب، وتخبرك أنسام تلك الريح بأنك قد وصلت إلى عقبة [في الجبل]. ثم تقف على تلك العقبة، وتنظر إلى الأسفل؛ إلى المنظر الشامل الذي يتجلى أمام ناظريك؛ فعندما كنت أقف خلف (ياماموتو) وهو جالس في كرسي المخرج قرب الكاميرة، كنت أشعر بأن قلبي يمتلئ بذلك الشعور نفسه [إذ يقول متسلق الجبل] (نجحت أخيرًا)».

ولتجد علامة أخرى، ابحث عن أوقات في حياتك كانت فيها أنشطة أو مهمات معينة تبدو لك من طبيعتك، وسهلةً عليك، وكأنك تسبح مع التيار؛ فإذا قمت بهذه الأنشطة يكون عندك احتمال أكبر لضجر ممارستها [وقتًا طويلًا]. ولا تسارع إليك انتقادات الآخرين لتثبطك؛ فأنت تريد أن تتعلم، ويمكنك أن تقابلها بموضوعات أو مهمات أخرى تجدها مملة جدًّا ولا تشبع رضاك؛ بل هي تحبطك.

ومما يتصل بذلك أن عليك أن تكتشف الصورة المميزة من الذكاء التي خلق لها دماغك؛ ففي كتاب (إطارات العقل Frames of Mind)، يسرد عالم النفس (هوارد غردنر) صورًا معينة من الذكاء اعتاد الناس أن تكون من ملكاتهم، أو مما يألفونه، وهذه الصور للذكاء قد تكون في الرياضيات والمنطق، أو في النشاط البدني، أو في الكلمات، أو في الصور، أو في الموسيقا، ويمكننا أن نضيف إليها أيضًا الذكاء الاجتماعي، وهو الإحساس الفائق بالناس. فإذا اشتركت في نشاط تشعر أنه يناسبك، فذلك ينسجم مع صورة الذكاء التي تناسب دماغك على أفضل وجه.

وبهذه العوامل المختلفة يجب أن تستطيع أن تكتشف ملامح رسالتك في الحياة، وخلاصة القول أنك إذا مضيت في هذه العملية فإنك تكتشف نفسك، وتكتشف ما يجعلك مختلفًا، وتكتشف ما هو سابق لآراء الآخرين، فأنت تعيد تعريف نفسك بما تحبه بطبيعتك، وما لا تحبه بطبيعتك. وعندما يتأخر بنا العمر نفقد غالبًا اتصالنا بالخيارات التي نفضلها من الأشياء، متأثرين بعمقٍ بما يفعله الآخرون، ومتأثرين بثقافتنا، فعليك نبذ هذه المؤثرات الخارجية، وكلما زاد ارتباطك برسالتك زادت قدرتك على مقاومة الأفكار الفاسدة عند الآخرين؛ فأنت تستخدم نظام التوجيه الداخلي فيك، فخصص شيئًا من الوقت لهذه العملية، واستعن بدفتر مذكرات إذا لزمك الأمر، فأنت ترسخ عادةَ تقييمِ نفسك والاستماعِ إليها، بحيث تستطيع أن تراقب تقدمك باستمرار، وتضبط هذه الرسالة بحسب المراحل المختلفة في حياتك.

فإذا كنت شابًّا وبدأت لتوك حياتك المهنية، فعليك باستكشاف مجال واسع نسبيًّا يتصل بميولك؛ فعلى سبيل المثال إذا كان انجذابك إلى الكلمات والكتابة فحاول أن تكتب في مختلف صنوف الكتابة، إلى أن تجد الصنف الذي يناسبك، وإذا كنت أكبر من ذلك، ولديك خبرات أكثر، فعليك أن تأخذ ما طورته من مهارات في السابق، وتجد طريقة لتلائمها بصورة أفضل مع اتجاه رسالتك الحقيقية. وتذكر أن رسالتك يمكن أن تجمع مجالات متعددة تبهرك، فعند (ستيف جوبز) كانت الرسالة في التكنولوجيا والتصميم، واجعل هذه العملية عملية بلا نهاية؛ فخبرتك ستكون دليلك في الطريق.

ولا تحاول أن تتجاوز عملية اكتشاف رسالتك، أو تتصور أنها بكل بساطة ستأتيك بطبيعتها، فعلى الرغم من أنها ربما تأتي إلى قلة من الناس في وقت مبكر من حياتهم،

أو في لحظة خاطفة، فإن غالبيتنا بحاجة إلى بذل الجهد والتأمل الذاتي المستمر، واختبارك المهارات والخيارات المرتبطة بشخصيتك وميولك ليس الخطوة الأهم في ترسيخك إحساسًا عاليًا بالهدف؛ بل لعلها الخطوة الأهم في حياتك كلها؛ فمعرفتك المتعمقة بما أنت عليه؛ بتفردك؛ ستسهل عليك كثيرًا تجنب جميع مزالق الطبيعة البشرية الأخرى.

استفد من المقاومة والدوافع السلبية: إن أساس النجاح في أي مجال هو أولًا توطيد المهارات في نواح مختلفة، بحيث تستطيع جمعها فيما بعد بطرق إبداعية فريدة. إلا أن عملية القيام بذلك يمكن أن تكون مضجرة ومؤلمة؛ عندما تدرك حدودك وافتقادك المهارة إلى حدٍّ ما، ومعظم الناس يسعون، في الوعي أو في اللاوعي، إلى تجنب الضجر، والألم، وأي صورة من صور الشدائد والمحن، فيحاولون أن يضعوا أنفسهم في أماكن يواجهون فيها أقل الانتقادات، وأقل احتمالات الإخفاق، فيجب عليك أن تختار الانتقال إلى الاتجاه المعاكس، وعليك أن تتقبل تجاربك السلبية، وحدودك، وحتى آلامك، فتلك هي الوسيلة المثلى لبناء مستويات مهارتك، وشحذ إحساسك بالهدف.

وفيما يتصل بالممارسة فإنك تفهم أهمية المستويات الطيعة للألم والانزعاج؛ لأنها تثمر لاحقًا القوةَ، والجلَد، وآثارًا إيجابية أخرى، والأمر نفسه سيحدث لك بتقبلك الفعلي للضجر في ممارستك، فالإحباط علامة على أنك تحرز تقدمًا، لأن عقلك يصبح مدركًا لمستويات عالية من المهارة ما زال عليك الحصول عليها.

فعليك أن تستفيد من أي نوع من المواعيد النهائية وتتقبله، فإذا منحت نفسك سنةً لإنهاء مشروع، أو البدء في تجارة فإنك عادة ما تستغرق سنة أو أكثر، فإذا منحت نفسك ثلاثة أشهر، فإنك ستنتهي من الأمر بصورة أسرع، والطاقة المركَّزة التي عملت بها سترفع من مستوى مهارتك، وتعطيك نتيجة نهائية أفضل بكثير. وإذا احتاج الأمر، فقم بإنشاء مواعيد نهائية قريبة بحدود منطقية لتزيد في شدة إحساسك بالهدف.

وقد كان (توماس أديسون) يعلم أنه قد يمضي وقتًا طويلًا جدًّا حتى يتم اختراعاته، فرسخ في نفسه عادة الحديث مع الصحفيين عن عظمتها المستقبلية، لترويج أفكاره. ونتيجة ذيوعها، بات يضع نفسه في موضع من يتوجب عليه إنجازها، وبسرعة نسبية،

وإلا فسيكون محل سخرية، فكان عليه أن يرتقي بنفسه إلى مستوى التحدي، وكان ينجح في ذلك غالبًا، وفي القرن الثامن عشر، كان المعلم الكبير (هاكوين) في طائفة (تشان) قد مضى غورًا أبعد من ذلك، فقد أحبطته بشدة مسائل تتسم بالمفارقة الكبيرة (وهي مسائل متناقضة أعدت لإثارة الاستنارة) أعطاها له معلمه، وجعله انعدام تقدمه يشعر باليأس، فقال في نفسه، بجدية كاملة: «إذا أنا أخفقت في إتقان واحدة من هذه المسائل في سبعة أيام، فسأقتل نفسي». ونجح في ذلك، واستمر عليه، حتى حاز الاستنارة الكاملة.

فبينما تتقدم في مسارك ستكون عرضةً لانتقادات الناس المتكاثرة، وقد يكون بعضها بنَّاءً ويستحق النظر فيه، إلا أن كثيرًا منها نابع من الحسد، وبإمكانك تمييز انتقادات الحساد من النغمة العاطفية لمنتقديك في تعبيرهم عن آرائهم السلبية، فهم يوغلون في انتقادك بعض الشيء، ويتحدثون بشيء من الحدة البالغة؛ ويجعلون انتقاداتهم شخصية، ويزرعون شكوكًا تتصل بقدراتك بصورة مجملة، مشددين على شخصيتك لا على عملك؛ وهم يفتقدون تفاصيل محددة بشأن ما عليك تحسينه وكيف تقوم بتحسينه، فإذا عرفتهم فحيلتك معهم ألا تستبطن هذه الانتقادات بأي صورة كانت؛ فتحولك إلى الموقف الدفاعي علامة على أنهم نالوا منك، وبدلًا من ذلك، استفد من آرائهم السلبية لتكون حافزًا لك، وتزيد في إحساسك بالهدف.

تشرب الطاقة الهادفة: إننا نحن البشر سريعو التأثر للغاية بأمزجة الآخرين وطاقاتهم؛ ولهذا السبب عليك أن تتجنب الإكثار من الاتصال بأصحاب الإحساس المنخفض بالهدف، أو الإحساس الزائف بالهدف. ومن ناحية أخرى عليك دائمًا أن تحاول العثور على أصحاب الإحساس العالي بالهدف، وتصاحبهم، وقد يكون أحدهم موجهك الأمثل، أو معلمك، أو شريكًا لك في مشروع؛ فالغالب في هؤلاء أن يخرجوا أفضل ما فيك، وستجد أنه من السهل عليك؛ بل يريحك أن تتلقى انتقاداتهم.

وكانت هذه هي الإستراتيجية التي صعدت بكوكو شانيل (راجع الفصل الخامس) إلى مراتب القوة، فقد بدأت حياتها من موضع الضعف الشديد، فقد كانت يتيمة يكاد لا يكون لها مورد في الحياة، وأدركت في أوائل عشرينياتها أن رسالتها هي تصميم الملابس، والبدء بصناعة أزيائها الخاصة. لكنها كانت بحاجة ماسة إلى موجِّه، وبخاصة في الجوانب التجارية، فبحثت عمن يمكن أن يساعدها في إيجاد طريقها،

وفي سن الخامسة والعشرين التقت ببُغيتها المثلى، وهو رجل أعمال إنكليزي يكبرها في السن اسمه (آرثر كابل)، فجذبها طموحه، وخبرته الشاملة، ومعرفته بالفنون، وواقعيته الصلبة.

والتصقت به أشد التصاق، فقد كان قادرًا على أن يزرع فيها الثقة في أن تصبح مصممة أزياء شهيرة، وعلَّمها أصول التجارة بصورة عامة، ووجه إليها انتقادات قاسية، كانت تقبلها بسبب احترامها الكبير له، وساعدها فأرشدها في أول قراراتها المهمة في إقامة تجارتها، ورسخت بسببه إحساسًا حادًّا بالهدف، احتفظت به طيلة حياتها، فلولا تأثيره فيها، لكانت مسيرة حياتها صعبة ومربكة للغاية، واستمرت في الرجوع إلى هذه الإستراتيجية في وقت لاحق من حياتها، فوجدت رجالًا ونساءً آخرين لديهم مهارات تفتقدها، أو تحتاجها لتزداد قوة - من الحفاوة الاجتماعية، إلى التسويق، إلى التدخل في التوجهات الثقافية - فأقامت علاقات مكَّنتها من التعلم من الآخرين.

ففي هذه الحالة عليك أن تجد الأشخاص الواقعيين، لا أصحاب الجاذبية وأصحاب الرؤى وحسب؛ فأنت بحاجة إلى نصائحهم العملية، وبحاجة إلى أن تتشرب روحهم في إنجاز الأعمال، وإذا أمكنك فاجمع حولك ثلة من الناس من مجالات شتى، اتخذهم أصدقاء أو مساعدين؛ تكون لديهم طاقة مماثلة [لطاقتك]، فسيساعد أحدكم الآخر في رفع إحساسه بالهدف، ولا تقنع بالمساعدين أو الموجهين الافتراضيين. فلن يكون لهم التأثير نفسه.

اصنع سلَّمًا من الغايات المتتالية: إن عملك بالغايات بعيدة الأمد يأتيك بالعزيمة والوضوح الكبيرين؛ فهذه الغايات - من مشروع أو تجارة تديرها على سبيل المثال - يمكن أن تكون طموحة نسبيًّا، بما يكفي لإخراج أفضل ما فيك، لكن المشكلة تكمن في أنها غالبًا ما تصيبك بالجزع وأنت تنظر إلى كل ما عليك القيام به للوصول إليها من موقعك الحالي، ولمعالجة هذا الجزع، عليك أن تصنع سلَّمًا من غايات صغرى في الطريق إلى تلك الكبرى، وتزداد بساطة هذه الغايات بزيادتك طول السلَّم، وبإمكانك تنفيذها في مهل زمنية قصيرة نسبيًّا، مما يمنحك لحظات من الرضا وشعورًا بالتقدم، فعليك دائمًا أن تقسم مهماتك إلى قطع صغيرة؛ ففي كل يوم، أو في كل أسبوع، يكون لديك غاية صغرى. وسيساعدك ذلك في التركيز، وتجنب التعقيدات أو المنعطفات التي تضيع طاقتك.

وفي الوقت نفسه، عليك أن تذكر نفسك باستمرار بالغاية الكبرى، لتتجنب الخروج عن المسار، وتتجنب الخوض في تفاصيل كثيرة [لا ضرورة لها]؛ فعليك أن تعود بصورة دورية إلى رؤيتك الأولى، وتتخيل الارتياح الكبير الذي ستناله عندما تصل إلى ثمرة عملك، فذلك سيمنحك الصفاء، ويبث فيك الروح للمضي قدمًا. وأنت تحتاج أيضًا إلى درجة من المرونة مدمجة في هذه العملية، فعليك في لحظات معينة، أن تعيد تقييم تقدمك، وتضبط الغايات المختلفة بما يلزم، ولا تنفك تتعلم من خبراتك، وتعدل في غايتك الأولى، وتحسنها.

وتذكر أن ما تسعى إليه هو سلسلة من الإنجازات والنتائج العملية، لا قائمة من الأحلام غير المنجزة، والمشروعات الملغاة، والعمل بغايات صغيرة مضمَّنة سيحافظ على تقدمك في اتجاه غايتك الكبرى.

انسَ نفسك في العمل: لعل أكبر صعوبة ستواجهك في المحافظة على إحساس عالٍ وثابت بالهدف هي مستوى الالتزام الضروري على مر الزمن، والتضحيات التي تبذلها في ذلك؛ فعليك التعامل مع كثير من لحظات الإحباط، والسأم، والإخفاق، والمغويات التي لا تنتهي في حضارتنا للحصول على المتع الفورية، فالفوائد التي سردناها فيما سبق في [بدايات] فقرة (مفاتيح للطبيعة البشرية) غالبًا لا تنجلي لك على الفور، وبمرور السنوات، يمكن أن تصاب بالإنهاك.

ولتبعد عنك هذا الضجر، فأنت بحاجة إلى لحظات من التدفق [أو الفيض] الذهني، يصبح فيها عقلك شديد الانغماس في العمل، بحيث تتجاوز غرورك؛ فتجربتك تعطيك مشاعر بالبهجة والسكينة العميقة، ويدعو عالم النفس (أبراهام ماسلو) ذلك باسم: (تجربة الذروة)؛ فإذا وصلت إليها فإنك ستتغير إلى الأبد، وستشعر بأنك مدفوع إلى تكرارها دفعًا لا يمكنك مقاومته، وتخفُت أمامها كثرة المتع الفورية التي يقدمها العالم لك، وعندما تشعر بأنك نلت مكافأتك على تفانيك وتضحياتك، سيشتد فيك إحساسك بالهدف.

ولا يمكنك تلفيق هذه الخبرات إلا أنه بوسعك أن تعد لها المنصة، فتزيد في فرصك زيادة ضخمة، فمن المهم أولًا أن تنتظر إلى أن تقطع شوطًا طويلًا في العملية؛ فتكون

قد وصلت على الأقل إلى منتصف مشروع لك، أو أمضيت سنوات في دراسة تخصصك؛ ففي تلك اللحظات، يكون ذهنك ممتلئًا بصورة طبيعية بكل أصناف المعلومات والممارسات، جاهزًا للوصول إلى (تجربة الذروة).

وعليك ثانيًا أن تخطط لتخصيص وقت للعمل بلا انقطاع بأكبر عدد ممكن من ساعات اليوم، وأكبر عدد ممكن من أيام الأسبوع؛ ولتحقيق ذلك عليك أن تكون صارمًا في طرد المستوى المعتاد من الملهيات، وتخطط أيضًا للتواري [عن الناس] لبرهة من الزمن، وفكر في الأمر كأنه ضرب من الاعتكاف الديني؛ فقد كان (ستيف جوبز) يغلق باب غرفة مكتبه، ويمضي سحابة نهاره متواريًا في الغرفة، ينتظر اللحظة التي يشعر فيها بحالة من التركيز العميق، فإذا برعت في ذلك، فبإمكانك أن تقوم به في أي مكان تقريبًا، فقد عُرِف عن (أينشتاين) أنه كان يَمضي في هذه الحالة العميقة من الانشغال، عندما يضل طريقه في طرقات المدينة، أو عندما يبحر في بحيرة ساكنة.

وثالثًا، لا بد أن يكون تشديدك على العمل لا على نفسك، ولا على رغبتك في التميز مطلقًا؛ فأنت تصهر عقلك في العمل نفسه، وأيُّ أفكار دخيلة من غرورك، أو شكوك عن نفسك، أو هواجس شخصية، ستقطع عليك التدفق الذهني، وهذا التدفق ليس علاجيًّا وحسب، بل يُسفِر أيضًا عن نتائج إبداعية خارقة.

وفي الوقت الذي كانت فيه الممثلة (إنغريد برغمان) مشتركة في مشروع فيلم سينمائي كانت تصب كل قطرة من طاقتها فيه، ناسية كل شيء آخر في حياتها، وبخلاف الممثلين الآخرين الذين كان أكثر ما يهمهم المال الذي يكسبونه، أو الاهتمام الذي ينالونه، لم تكن إنغريد تفكر إلا في فرصتها في تجسيد الدور الذي تمثله على أكمل صورة، ونفخِ الحياة فيه؛ ولذلك كانت تناقش كتاب الفيلم ومخرجه، فتغير في الدور والحوار تغييرًا مؤثرًا، لتجعله أقرب إلى الواقع؛ وكانوا [أي الكتَّاب والمخرجون] يثقون بها في هذا الأمر؛ لأن أفكارها كانت ممتازة على الدوام تقريبًا، وكانت أفكارًا ترتكز على تفكير عميق بالشخصية في الفيلم.

وعندما قطعت شوطًا كبيرًا في عملية الكتابة والتفكير، كانت تمضي أيامًا وأسابيع تشعر بنفسها منصهرة في الدور، دون أن تتواصل مع الآخرين، وبذلك كان بإمكانها أن

تنسى كل آلام حياتها، من فقدها أبويها وهي في سن صغيرة، إلى زوجها المتعسف، فقد كانت هذه لحظات بهجة صادقة في حياتها، وقامت هي بتحويل تجربة الذروة هذه إلى شاشات السينما، فكان جمهورها يحس بشيء حقيقي عميق في تمثيلها، وكان يتماهى تماهيًا منقطع النظير مع الشخصيات التي تمثلها.

وكانت معرفتها بأنه ستكون لها تجارب من هذا القبيل من حين إلى آخر، وستحصد النتائج التي ترافق هذه التجارب، كانت هذه المعرفة تبقيها تتجاوز آلامها والتضحيات التي حدثتها بها نفسها.

فانظر إلى هذا الأمر كأنه صورة من الإخلاص الديني لأثرك في الحياة، فهذا الإخلاص سيثمر لك في النهاية لحظات من اتحادك مع عملك، ونوعًا من النشوة لا يمكنك التعبير عنه بالكلمات إلا بعد أن تجربه.

إغراء الأهداف الزائفة

إن تأثير الجاذبية الذي نشعر به إزاء إيجاد هدف في الحياة، ينبع من عنصرين في الطبيعة البشرية:

أولهما: عدم القدرة على الاعتماد على الغرائز، كسائر الكائنات الحية، فنحن بحاجة إلى وسيلة تعطينا الإحساس بالاتجاه، طريقةٍ ترشدنا وتقيد سلوكياتنا.

وثانيهما: أننا نحن البشر ندرك ضعفنا أفرادًا متفرقين في عالم يعج بمليارات الناس في كون فسيح؛ وندرك بأننا سنموت، وأننا في نهاية الأمر سيبتلعنا خلود الزمن، فنحن نريد الشعور بما هو أكبر من شعور الأفراد، ونريد التعلق بما يسمو بنا.

لكن بما أن الطبيعة البشرية هي ما هي عليه، فإن كثيرين يسعون إلى إيجاد هدف، وشعور بالسمو، بثمن بخس؛ ليجدوهما بأسهل طريقة وأيسرها وصولًا، وبأقل قدر من الجهد؛ وهؤلاء يسلمون أنفسهم إلى أهداف زائفة، أهداف لا تمنحهم إلا الوهم بالهدف والسمو، وبإمكاننا أن نقابل الأهداف الزائفة بالأهداف الحقيقية على النحو الآتي: فالهدف الحقيقي ينبع من داخلنا، إنه فكرة، أو رسالة، أو إحساس بالمهمة في الحياة، ونشعر بأننا مرتبطون بها على نحو شخصي ووثيق، إنه هدف يخصنا؛ ولعل آخرين

ألهمونا إياه، إلا أنه ما من أحد فرضه علينا، وما من أحد يمكنه سلبه منا، فإذا كنا من أهل الدين فلا نقبل ببساطة [مثلًا] بالديانة المسيحية الأرثوذكسية؛ بل نمضي في تأمل ذاتي صارم ونصنع إيماننا الخاص بنا من الداخل لنكون صادقين مع أنفسنا؛ أما الأهداف الزائفة فتأتي من مصادر خارجية؛ منظومات اعتقادية نتجرعها على حالها، فنمتثل لما يفعله الآخرون.

والهدف الحقيقي يقودنا إلى الأعلى، إلى مستوًى إنساني أرقى، فنحن نحسِّن مهاراتنا، ونشحذ عقولنا؛ ونحن ندرك قدراتنا الكامنة، ونسهم في [صلاح] مجتمعنا؛ أما الأهداف الزائفة فتقودنا إلى الأسفل، إلى الجانب الحيواني في طبيعتنا، فنهوي في ضروب الإدمان، ونفقد قوانا العقلية، ونتبع التقليد الأعمى، ويكون دَيدننا الاستهتار واللامبالاة.

ومن الأهمية بمكان أن نعي هذه الصور الزائفة للهدف في الحياة، فلا محالة من أن نقع فيها جميعًا في مرحلة معينة من حياتنا، فهي سهلة جدًّا، وشائعة جدًّا، وزهيدة الثمن، فإذا استطعنا إزالة الدافع تجاه هذه الصور الدنيا، فإننا سننجذب بصورة طبيعية إلى الصور العليا؛ وذلك في بحثنا الذي لا مفر منه عن مغزى حياتنا وهدفها، وإليك فيما يأتي خمس صور شائعة من الأهداف الزائفة التي أغوت البشر منذ مطلع الحضارة.

السعي وراء الملذات: يعدُّ العمل عند كثيرين منا مجرد ضرورة مزعجة من ضرورات الحياة، فما يحركنا في واقع الأمر هو تجنب الألم، والبحث عن قدْرٍ ما نستطيع من الملذات في عصرنا، بعيدًا عن العمل، ويمكن أن تكون الملذات التي نسعى وراءها على صور مختلفة؛ النساء، المنشطات، الترفيه، الطعام، التسوق، القمار، بدع التكنولوجيا، الألعاب بأنواعها.

ومهما كانت الملذات التي تسعى وراءها، فإنها غالبًا ما ستقودك إلى قوة محركة ذات عائد متناقص؛ فما تحصل عليه من لحظات الملذات يصبح مملًّا مع التكرار غالبًا، فتغدو بحاجة إلى المزيد من هذه الملذات، أو تريد ضروبًا جديدة منها على الدوام، وغالبًا ما تتحول حاجتك إلى إدمان، ويترافق الإدمان بتناقص الصحة والقوى العقلية، وتستحوذ عليك الأشياء التي تتوق إليها، فتنسى نفسك فيها؛ فعلى سبيل المثال: إذا كنت تحت تأثير المخدرات أو المسكرات، فبإمكانك أن تشعر مؤقتًا بأنك انتقلت إلى ما وراء تفاهة حياتك.

وهذه الصورة من الأهداف الزائفة شائعة جدًّا في عالمنا اليوم، ويرجع ذلك غالبًا إلى كثرة الملهيات التي يمكننا الاختيار منها، إلا أنه يخالف عنصرًا أساسيًّا في الطبيعة البشرية: فللحصول على مستويات عميقة من المتعة علينا أن نتعلم تقييد أنفسنا؛ فعندما تقرأ مجموعة متنوعة من الكتب بغرض التسلية، وتقرؤها في تتابع سريع، فإن ذلك يؤدي إلى إحساس متناقص بالرضا، ينقص مع كل كتاب تقرؤه؛ فعقلك غُلِب على أمره، بعد أن أفرطت في تحفيزه؛ ولا بد لك من أن تأخذ كتابًا جديدًا مباشرة، أما إذا قرأت كتابًا متميزًا، واستوعبته، فسيكون لذلك أثر يهدئك، ويرفع معنوياتك، وأنت تكتشف الثراء المخبأ بين صفحاته، وفي اللحظات التي لا تقرأ فيها الكتاب فإنك تفكر فيه مرة بعد مرة.

وجميعنا بحاجة إلى لحظات المتعة بعيدًا عن العمل، فهي طرق للتفريج عن التوتر الذي نشعر به، لكننا نعيش وفينا إحساس بالهدف، فنعلم قيمة تقييد أنفسنا، ونختار عمق التجربة بدلًا من إفراط التحفيز.

القضايا والطوائف: هناك حاجة عميقة عند الناس للإيمان بشيء من الأشياء، وبغياب منظومات إيمانية كبيرة توحدهم، يسهل ملء هذا الفراغ بكل صنوف القضايا المفرقِعة والطوائف المبتدَعة، فنلاحظ أن الغالب في هذه الجماعات [من أصحاب القضايا المفرقِعة والطوائف المبتدَعة] أنها لا تدوم طويلًا؛ ففي غضون عشر سنوات تذوي أوراقها، وفي مدة وجودها القصيرة يترك أشياعها اقتناعهم المغالي بها، وإيمانهم الفائق بها، ويتجهون نحو رؤية واضحة لما يسعون إليه؛ ولهذا السبب نراهم يسارعون إلى إيجاد الأعداء، ويقولون بأنهم مصدر جميع الشرور في العالم. وتصبح هذه الجماعات وسيلة للناس [من أشياعها] ينفِّسون بها عن إحباطاتهم الشخصية، وحسدهم، وضغائنهم، كما يداخلهم الشعور بالتفوق، بما أنهم جزء من زمرة لها طريقتها الخاصة في الوصول إلى الحقيقة.

وبإمكاننا أن نعرف القضية المفرقعة أو الطائفة المبتدعة، من غموض ما يريده أتباعها، فلا يمكنهم وصف نوع العالم أو المجتمع الذي يرغبون به وصفًا ملموسًا عمليًّا، فعِلَّة وجودها تدور غالبًا حول تعريفات سلبية؛ اقضوا على هؤلاء الناس، أو اقضوا على هذه الممارسات، ليتحول العالم إلى جنة. فليس لديهم إحساس بالتخطيط، وليس لديهم طرق محددة للوصول إلى غاياتهم النبيلة، وتلك علامة واضحة على أن جماعتهم هي محض تسريح للعواطف.

وتعتمد هذه الجماعات غالبًا على تجمعات عامة ضخمة، يُسحَر فيها الناس بالأعداد الغفيرة والمشاعر المشتركة، وقد استخدم خبثاء الحكام على مر التاريخ ذلك، للوصول إلى تأثير عظيم في الناس؛ فالناس المجتمعون في حشد يسهل التأثير فيهم؛ فبعبارات قصيرة بسيطة، فيها كثير من التكرار، يمكن حض الحشود على الرد بالهتافات والشعارات، وتجرُّعِ أكثر الأفكار سخافة ولاعقلانية، ويمكن للناس أن يشعروا وهم بين الحشود، أنهم تحرروا من أي مسؤولية شخصية، وهو ما يمكن أن يؤدي إلى أعمال عنف، فهم يشعرون بأنهم انتقلوا إلى ما هو أبعد من أنفسهم، وليسوا بالضعف نفسه [الذي يشغلهم وهم أفراد متفرقون]، إلا أن هذا التضخيم إنما هو وَهْمٌ؛ فواقع الأمر أن حجمهم قد صغر؛ بفقدهم إرادتهم، وفقدهم صوتهم الفردي الفذ.

ويمكن أن تكون نصرتنا لقضية جزءًا مهمًّا من إحساسنا بالهدف، كحال مارتن لوثر كينغ، لكنها يجب أن تنبع من عملية داخلية فكرنا بها عميقًا في شأن موضوع القضية، ويكون التزامنا بالقضية جزءًا من الأثر الذي نتركه في حياتنا؛ فنحن لسنا مجرد مسننات في ماكينات تلك الجماعة؛ بل لنا مساهماتنا الفعالة نُظهِر بها تفرُّدَنا ليعمل عمله؛ ولسنا إمَّعةً نقلد الجماعة، فنحن لا ننضم إلى الجماعة بسبب حاجتنا لإرضاء غرورنا، ولا للتنفيس عن عواطفنا البشعة؛ بل ننضم إليها بسبب توقنا إلى الحق والعدالة النابع من أعماق إحساسنا بالهدف.

المال والنجاح: يرى كثير من الناس في السعي وراء المال والمكانة ما يمدهم بوفرة من الحوافز والتركيز، وهذا الصنف من الناس يرى أن اكتشاف رسالته في الحياة مضيعة كبيرة للوقت، وفكرةٌ هجرها الزمن، إلا أن فلسفتهم هذه غالبًا ما تُسفِر على المدى الطويل عن نتائج غير عملية إلى أبعد الحدود.

فأولًا: كثيرًا ما يدخل هذا الصنف من الناس في مجالٍ يجتنون فيه أكبر قدر من المال في أسرع وقت، فمَرامهم الأجور العالية، وخياراتهم المهنية لها ارتباط ضعيف بميولهم الفعلية، أو لا ارتباط لها بها، والغالب في المجالات التي يختارونها أن تكون غاصَّةً بآخرين من صائدي المال والنجاح الجشعين، وبذلك تكون المنافسة بينهم ضارية فإذا كانت تملؤهم حماسة كبيرة، فربما ينجحون في مَراميهم أحسن نجاح لبعض الوقت، لكنهم إذا تقدم بهم العمر، فسيبدؤون بالشعور بالاضطراب والسأم أكثر

من أي وقت مضى، وسيجربون سبلًا مختلفة للوصول إلى المال والنجاح؛ فهم بحاجة إلى تحدِّيات جديدة [دائمًا]. ولا بد لهم من الاستمرار في البحث عن طرق جديدة لحث أنفسهم، وغالبًا ما يرتكبون أخطاء كبيرة في سعيهم المحموم وراء المال؛ لأن تفكيرهم قصير المدى جدًّا؛ وهذا ما رأيناه فيمن دخلوا بكل طاقتهم في سُعَار الاستثمارات البديلة [تجارة السندات المالية خارج البورصات الرسمية] مما أدى إلى أزمة سنة 2008.

وثانيًا: ما يدوم من المال والنجاح إنما يأتي من بقاء المرء على أصالته، لا من اتباع أخرق لمسار يسير فيه الآخرون، فإذا جعلت المال غايتك الأولى، فلن تستطيع أن تصقل تفرُّدَك مطلقًا، وسينتهي بك الأمر إلى أن يأتيك شخص أكثر شبابًا منك، وأكثر جشعًا، يحل محلك.

وأخيرًا: فإن ما يحرك الناس في مسعاهم هذا، هو حصول واحدهم ببساطة على المال والمكانة، بمقادير تفوق ما عند غيره، فيشعر بالتفوق على الآخرين، وبناءً على هذا المعيار يكون من الصعب معرفة حد الكفاية عنده؛ لأن هناك دائمًا أناسًا عندهم ما يربو على ما عنده، وبذلك يكون هذا المسعى مرهِقًا بلا نهاية، وبما أن ارتباطه بعمله ليس شخصيًّا، فإنه يصبح غريبًا على نفسه؛ ويشعر أن سعيه لا روح فيه ولا قلب؛ إنه يدمن على عمله بلا رسالة حقيقية، ولعله يصاب بالاكتئاب أو الجنون، وغالبًا ما يفقد ما اكتسبه إذا غلب عليه الجنون.

ونعلم جميعًا آثار (فرط العزم)؛ فإذا كنت تريد النوم وتحتاج إليه حاجة ماسة، فالأرجح أنك لن تنام، وإذا كان عليك قطعًا أن تلقي أفضل خطاب ممكن لك في أحد المؤتمرات فإنك تصبح شديد القلق من النتائج، ويكون أداؤك في حالة يرثى لها. وإذا كنت تحتاج حاجة ماسة إلى العثور على شريك حياتك، أو مصادقة صديق، فإنك غالبًا من تنفِّره منك، ولو أنك استرخيت بدلًا من ذلك، واهتممت بأشياء أخرى فإنك على الأرجح كنت ستنام، أو تلقي خطابًا عظيمًا، أو تأسر الآخرين، فالأشياء الأكثر متعة في الحياة تحدث نتيجة شيء لا نقصده بصورة مباشرة، أو لا نتوقعه، فعندما نحاول اختلاق لحظات السعادة، فإنها غالبًا ما تخيب آمالنا.

والأمر نفسه ينطبق على السعي المحموم وراء المال والنجاح، فكثير من الناس الأكثر نجاحًا، والأعظم شهرة، والأوفر ثراءً، لا يبدؤون حياتهم بالهوس بالمال والمكانة،

ومن الأمثلة الكبرى على ذلك نجد (ستيف جوبز) الذي جمع ثروة ضخمة في حياته القصيرة نسبيًّا، فقد كان في واقع الأمر يولي الممتلكات المادية أقل اهتمامه، وكان تركيزه الأوحد منصبًّا على صنع أفضل التصاميم وأبدعها، وعندما فعل ذلك، انهالت عليه الثروة، فليكن اهتمامك منصبًّا على المحافظة على إحساس عالٍ بالهدف، لتجد النجاح يلحق بك بصورة طبيعية.

تنبيه: يسعى الناس دائمًا وراء الشهرة ولفت الانتباه للشعور بضخامة شأنهم وأهميتهم، فيصبح واحدهم متكلًا على عدد المصفقين والمشجعين، أو حجم الجيش الذي يأتمر بأمره، أو حشد المتزلِّفين الذين يقومون على خدمته، إلا أن هذا الإحساس الزائف بالهدف، بات بطابع الديمقراطية منتشرًا في وسائل التواصل الاجتماعي، وبات بمقدور أي واحد منا الحصول على قدر من الاهتمام لم يكن الملوك والغزاة في الماضي ينالونه إلا في أحلامهم، فأصبحت صورتنا الذاتية واعتزازنا الذاتي مرتبطين بالاهتمام الذي نتلقاه يوميًّا، وغالبًا ما يتطلب ذلك في وسائل التواصل الاجتماعي أن ننكب على التقاط أنظار الآخرين، على نحوٍ شنيع سافر، يزداد شناعةً وسفورًا، وذلك مسعًى مرهِق منفِّر، حيث نصبح أقرب إلى المهرجين منا إلى أي شيء آخر. وفي كل لحظة ينحسر فيها الاهتمام بشدة، ينخر فينا ألم واخز؛ فهل فقدنا اهتمام الآخرين من الذي سلبنا فيض الاهتمام الذي كان موجهًا إلينا!

وكحال المال والنجاح، فإن لدينا فرصة أكبر بكثير في جذب الاهتمام بتنمية إحساس عالٍ بالهدف، وصنع شيء يلفت انتباه الناس بصورة طبيعية، وعندما يكون اهتمامهم غير متوقع كحال النجاح الذي نحرزه فجأة، نكون في غاية المتعة والسرور.

الاستهتار: يقول فردريك نيتشه: «يفضل المرء أن يكون الفراغُ هدفًا له، على أن يكون هدفه فارغًا»، فالاستهتار، وهو الشعور بأنه لا هدف ولا معنًى في الحياة، هو ما ندعوه: (الفراغُ هدفًا)، وفي عالمنا اليوم، ومع نمو التحرر من المنظومات السياسية والإيمانية القديمة، أصبحت هذه الصورة من الأهداف الزائفة تزداد شيوعًا وانتشارًا.

ويتضمن هذا الاستهتار المعتقدات الآتية، بعضها أو كلها: الحياة سخيفة، ولا مغزى لها، وعشوائية، ومعايير الحق، والتميُّز، والمغزى، عفا عليها الزمن تمامًا. وكل شيء

نسبي، فأحكام الناس هي ببساطة تفسيرات للعالم، وما من حكم أفضل من غيره، والسياسيون جميعًا فاسدون؛ لذا يجدر بالمرء فعلًا ألا يدخل في السياسة؛ بل الأفضل الإحجام عنها، أو اختيار زعيم يريد نقضها من أساسها، والناجحون وصلوا إلى نجاحهم بالتلاعب والاحتيال، وأي صورة من صور السلطة لا بد من إساءة الظن بها طبعًا، ولو نظر المرء إلى ما وراء دوافع الناس لرأى أنانيتهم، والواقع شديد الوحشية والبشاعة؛ وخير للمرء أن يتقبل ذلك ويكون شَكوكًا مرتابًا، ومن الصعب جدًّا أخذ أي أمر على محمل الجد تمامًا؛ فليس على المرء إلا أن يضحك ويستمتع بوقته. والأمور كلها سواء.

وهذا الموقف يبدي نفسه موقفًا لطيفًا وطريفًا، ويُظهر أتباعه شيئًا من أجواء الفتور والتهكم، تعطيهم مظهرَ من يعلم بواطن الأمور، إلا أن ذلك ليس واقع حالهم، فخلف هذا المظهر تكلُّفُ المراهقين الظهورَ بمظهر اللامبالاة، وهو أمر يخفي وراءه خوفًا عظيمًا من المحاولة، والإخفاق في المحاولة، والبروز، وتلقي الإهانات، وهو ينبع من كسل عظيم، ويقدم للمؤمنين به سلوانًا يعزيهم في انعدام إنجازاتهم.

وبما أننا تواقون إلى الهدف والمغزى، فعلينا التحرك في الاتجاه المعاكس؛ فالواقع ليس وحشيًّا ولا بشعًا؛ ففيه كثير من الأمور الرفيعة، والجميلة، والتي تستحق الإعجاب، ونحن نرى ذلك في الأعمال العظيمة لأصحاب الإنجازات، ويجب أن نزيد التِحامنا بالرفعة والسناء. ولا شيء يثير روع المرء أكثر من الدماغ البشري في تعقيده وقدراته الكامنة التي لا نستثمرها، فعلينا أن نخرج شيئًا من تلك القوى الكامنة إلى حياتنا، لا أن نتمرغ في موقف المتكاسل العيَّاب، فنحن نرى الهدف في كل شيء نمر به وندركه. وفي النهاية، فإن الواجب فينا أن نصهر بذكاء البالغين الراشدين حُبَّ المعرفة والتشوق إلى العالم اللذين كانا فينا ونحن صغار، عندما كان كل شيء يبدو فاتنًا لنا.

ليس في مجمل قانون الوجود البشري إلا أن الإنسان قادر دائمًا على الانحناء أمام العظيم ذي الجلال، فإذا حُرِم الناس العظيمَ ذا الجلال، فسيعدمون الحياة، وسيموتون يائسين قانطين، فالعظيم ذو الجلال والواسع المحيط، ضرورةٌ للإنسان كضرورة الكوكب الصغير الذي يسكنه.

فيودور دوستويفسكي

الفصل الرابع عشر:

قاوم سحب الجماعة لك إلى الهاوية

قانون التقليد الأعمى

في المرء جانب في طبعه لا يدركه في غالب الأحيان إنها شخصيته الاجتماعية، وهي ما يكون عليه عندما يتصرف في جماعة من الناس؛ فنراه في بيئة الجماعة، يقلد بلا وعي ما يقوله الآخرون ويفعلونه؛ فهو يفكر بطريقة مختلفة [إذ يكون في الجماعة]، وأكثر اهتمامه التوافق مع الجماعة، والإيمان بما يؤمنون به، ويشعر بعواطف مختلفة متأثرًا بمزاج الجماعة، ويزداد ميله إلى المجازفة، والتصرف بطريقة لاعقلانية؛ لأن الآخرين يفعلون ذلك. ويمكن أن تصبح هذه الشخصية الاجتماعية مسيطرة على ما هو عليه؛ فبالإكثار من استماعك إلى الآخرين، ومطابقة سلوكياتك بسلوكياتهم، تفقد شيئًا فشيئًا الإحساس بتفردك، والقدرة على التفكير في مصلحتك. والحل الوحيد هو أن ترسخ وعيك الذاتي، وترسخ فهمًا فائقًا بالتغييرات الحاصلة لك في الجماعة، ويمكنك بهذا الفهم أن تصبح ممثلًا اجتماعيًّا متفوقًا، تستطيع في الظاهر أن تتلاءم مع الجماعة وتتعاون مع الآخرين على مستوًى عالٍ، في الوقت الذي تحتفظ فيه باستقلاليتك وعقلانيتك.

تجربة في الطبيعة البشرية

عندما كان (غاو جيانهوا Gao Jianhua) (المولود سنة 1952) صبيًّا صغيرًا نشأ في الصين الشيوعية، كان يحلم بأن يصبح كاتبًا عظيمًا، فقد أحب الأدب، وأثنى عليه

معلموه لما كتبه من مقالات وأشعار، وفي سنة 1964 نال قبول التسجيل في مدرسة (يزهن) المتوسطة، غير البعيدة عن موضع سكنى عائلته، وكانت المدرسة تقع في بلدة (يزهن)، على بعد مئات الأميال شمالي بيجين، وكانت المدرسة توصف بأنها (مدرسة كبرى)؛ فأكثر من 90% من طلابها كانوا يكملون دراستهم في التعليم الجامعي، وكان من الصعب التسجيل فيها، فقد كانت مدرسة مرموقة جدًّا. وفي هذه المدرسة، كان جيانهوا طالبًا هادئًا ومجتهدًا؛ وكان يطمح إلى التخرج في ست سنوات بعلامات عالية، تكفيه لدخول جامعة بيجين، التي سيبدأ منها حياته المهنية التي يحلم بها.

وكان طلاب المدرسة يعيشون في حرم المدرسة، وكانت الحياة هناك ثقيلة مضجرة، فقد كان الحزب الشيوعي يضبط كل جوانب الحياة في الصين تقريبًا؛ ومنها التعليم؛ فكانت هناك تمارين عسكرية يومية، ومحاضرات للدعاية له، وواجبات للعمل اليدوي، وصفوف نظامية يمكن أن تكون صارمة.

وفي هذه المدرسة، أقام جيانهوا صداقة وثيقة مع زميل له في الصف اسمه (فانغبو)، ولعله كان أكثر المتحمسين للشيوعية في المدرسة، وكان فانغبو شاحبًا ونحيفًا ويرتدي نظارات، فكان يبدو كأنه من صنف المفكرين الثوريين، وكان أكبر سنًّا من جيانهوا بأربع سنوات، لكن جمعهما حبهما للأدب، ورغبتهما في أن يكونا كاتبين، وكانت بينهما اختلافات؛ فكان شِعر فانغبو ينصب على القضايا السياسية؛ لقد كان يعبد الزعيم (ماو تسي تونغ)، وأراد أن يحاكي كتاباته؛ ولا يكتفي بذلك، بل يحاكي أيضًا حياته الثورية. ومن الجهة الأخرى كان جيانهوا قليل الاهتمام بالسياسة، مع أن والده كان فيما سبق محاربًا مبجلًا من قدامى المحاربين الشيوعيين، وهو اليوم موظف حكومي، إلا أنهما كانا يستمتعان بنقاشاتهما الأدبية، وكان فانغبو يعامل جيانهوا كأنه أخوه الصغير.

وفي أيار/ مايو سنة 1966، وبينما كان جيانهوا مستغرقًا في دراسته، يُعِدُّ العدة للامتحانات النهائية في نهاية سنته الثانية في المدرسة، زاره فانغبو، وبدا حيويًّا على نحو غير مألوف، فقد كان يقرأ صحف بيجين بتمعن ليبقى على اطلاع بالتوجهات الراهنة في العاصمة، وقد قرأ مؤخرًا حوارًا أدبيًّا بدأه مجموعة من المفكرين المعروفين، وهو يريد أن يُطلِع جيانهوا عليه.

واتهم هؤلاء المفكرون كتَّابًا معروفين مرموقين بأنهم يخفون رسائل مضادة للثورة في مسرحياتهم، وأفلامهم السينمائية، ومقالاتهم في المجلات، وكانوا يبنون اتهاماتهم هذه على قراءات متأنية لرسائل معينة في مؤلفات أولئك الكتاب، يمكن عدُّها انتقادات مبطنة لـ (ماو) نفسه. وقال فانغبو: «هناك أشخاص يستخدمون الفن والأدب ليهاجموا الحزب ويهاجموا الاشتراكية». وقال إن ذلك الحوار يتناول مستقبل الثورة، وأن (ماو) لا بد أنه كان وراء ذلك الحوار، وبدا الأمر لجيانهوا مضجرًا بعض الشيء، ونظريًّا، لكنه كان يثق بغريزة صديقه القديم، ووعده بأن يتابع الأحداث في الصحيفة.

وتحققت نبوءة فانغبو؛ ففي غضون أسبوع التقطت الصحف في أرجاء الصين قصة الحوار الغاضب، وبدأ معلمو المدرسة يتحدثون عن بعض مقالات الصحف في صفوفهم، وفي أحد الأيام، دعا سكرتير الحزب الشيوعي في المدرسة، وهو رجل بَطِين اسمه (دينغ يي) دعا إلى اجتماع، وألقى فيه خطابًا يسرد فيه حرفيًّا تقريبًا مقالةً تهاجم الكتاب المناهضين للثورة، وكان هناك حتمًا شيء مدبَّر، فقد بات على الطلاب أن يخصصوا ساعات طويلة كل يوم لمناقشة آخر تقلبات الحوار.

وظهرت في أرجاء بيجين، ملصقات إعلانية كبيرة عليها عناوين عريضة تهاجم (الخط الأسود المعادي للحزب)؛ ترمي إلى من يحاولون سرًّا أن يكبحوا مسيرة الثورة الشيوعية، وأعطى (دينغ) الطلاب موادَّ ليقوموا بصنع ملصقات دعائية بأنفسهم، وانهمك الطلاب في ذلك العمل مسرورين، وغالب ما قاموا به كان نَسخَ ملصقات بيجين؛ وصَنَع (زونغوي) صديق جيانهوا -وهو فنان موهوب- صنع أجمل الملصقات على الإطلاق، مستخدمًا خطه الأنيق. وفي غضون أيام كانت جميع جدران المدرسة تقريبًا مغطاة بالملصقات، وتجوَّل (دينغ) في حرم المدرسة وهو يقرأ الملصقات، ويبتسم، ويستحسن عمل الطلاب. وكان الأمر بالنسبة لجيانهوا بديعًا ومثيرًا جدًّا، وأحب المظهرَ الجديد لجدران حرم المدرسة.

وركزت الحملة في بيجين على مفكرين محليين يعرفهم كل الناس، أما بلدة (يزهن) فقد بدا الأمر بعيدًا عنها تمامًا، لكن إذا تسرب المناهضون للثورة إلى الصين بكل صنوفهم، فذلك يعني أنهم ربما تسربوا أيضًا إلى المدرسة نفسها، والمجال المنطقي الوحيد لبحث الطلاب عن هؤلاء الأعداء في المدرسة هو بين معلميهم وموظفي

المدرسة، فبدأ الطلاب بتمحيص محاضراتهم ودروسهم بحثًا عن رسائل مبطنة، كما فعل المفكرون بكتابات الكتاب المشهورين.

وكان معلم الجغرافيا (ليو) يتحدث دائمًا عن المعالم الطبيعية الجميلة في الصين، إلا أنه لا يكاد يذكر الأقوال الملهِمة لـ (ماو). فهل يعني ذلك شيئًا؟! ومعلم الفيزياء (فنغ) كان أبوه أمريكيًّا عمل في البحرية الأمريكية؛ فهل هو إمبريالي في سريرته؟! ومعلم اللغة الصينية (لي) كان قاتَلَ في أول أمره في صفوف القوميين ضد الشيوعيين أيام الثورة، لكنه تحول إلى الطرف الآخر في السنة الأخيرة للثورة، وكان الطلاب يثقون دائمًا برؤيته للأحداث، وكان المعلمَ المفضلَ عند جيانهوا؛ لأنه صاحب موهبة في رواية القصص، لكن عندما أعاد الطلاب التفكير فيما سبق منه بدا لهم رجلًا برجوازيًّا، فات عصرُه إلى حدٍّ ما، فهل ما يزال قوميًّا مناهضًا للثورة في صميمه؟ وسرعان ما ظهرت بعض الملصقات تشكك في حماسة بعض هؤلاء المعلمين للثورة، ووجد سكرتير الحزب (دينغ) في ذلك تطبيقًا مبتذلًا للحوار [الأساسي في الصحف]، وأمر بمنع جميع الملصقات التي تهاجم المعلمين.

وفي حزيران/ يونيو، كانت هذه الحركة التي تجتاح بيجين، وما لبثت أن اجتاحت الصين كلها، قد تسمت باسم: (الثورة الثقافية الاشتراكية العظمى) والحق أن (ماو) نفسه هو من أثار الأمر كله بنشر مقالات الصحف، وجعل نفسه الزعيم المستمر للحركة الجديدة؛ فقد خشي من أن تنزلق الصين من جديد إلى ماضيها الإقطاعي، فقد عادت الطرق القديمة في التفكير والعمل. وأصبحت الدوائر الحكومية أرضًا خصبة لنوع جديد من النخبة. وبقي الفلاحون نسبيًّا على ما هم عليه من البؤس.

لقد أراد قيام دعوة للنهوض بالثورة وإعادة الروح إليها، وأراد أن يجرب الجيلُ الشاب بداية الثورة بأن يصنعوها بأنفسهم، وقال للشباب بأن «من حقهم التمرد»، إلا أن الكلمة التي استخدمها باللغة الصينية لقول ذلك هي: «زاو فان zao fan» وهي تعني حرفيًّا: «قلب كل شيء رأسًا على عقب»، وقال إن واجب الشباب أن يستجوِبوا السلطات، ووصف من يعملون سرًّا على إعادة الصين إلى ماضيها بأنهم «رجعيون»، وناشد الطلاب أن يساعدوه في الكشف عن الرجعيين، واجتثاثهم من الصين الثورية الجديدة.

وعَدَّ فانغبو تصريحات (ماو) هذه دعوة إلى التحرك، فصنع أكثر الملصقات جرأة حتى الآن؛ وكان هجومًا مباشرًا على سكرتير الحزب (دينغ) نفسه، فلم يكن (دينغ) مجرد سكرتير الحزب الشيوعي في المدرسة؛ بل كان أيضًا من محاربي الثورة، وشخصيةً تحظى بالاحترام والتبجيل، لكن في نظر فانغبو كان منعُه انتقادَ المعلمين قد أثبت أنه (رجعي) ينكبُّ على قمع روح الاستجواب التي حرَّض عليها (ماو)، وأحدث ذلك جلبة كبيرة، فقد تربى الطلاب على الطاعة العمياء لأصحاب السلطة، وبخاصة أعضاء الحزب الموقرين، وقد خرق فانغبو هذا الحظر، فهل أبعد النجعة؟!

وبعد بضعة أيام من ظهور ملصق فانغبو، وصل بعض الغرباء إلى حرم المدرسة قادمين من بيجين، وكانوا جزءًا من (فرق العمل) التي أرسلت إلى المدارس في أنحاء الصين للمساعدة في الإشراف على بعض قواعد السلوك وصونها؛ مما يتصل بالثورة الثقافية الناشئة، وأمر فريق العمل في المدرسة فانغبو أن يعتذر للسكرتير (دينغ) علنًا أمام الجميع؛ لكنهم في الوقت نفسه، رفعوا الحظر عن الملصقات التي تنتقد المعلمين. وكحال المدارس في سائر أنحاء الصين، أوقفوا أيضًا جميع الدروس والامتحانات الجارية في المدرسة؛ فكان على الطلاب أن يكرسوا أنفسهم لصناعة الثورة تحت عيونهم الساهرة.

وفجأة، ونتيجة شعور الطلاب بالتحرر من نِير الماضي، وكل عادات الطاعة التي طُبِعت فيهم، بدؤوا بالهجوم بصفاقة على المعلمين الذين يبدون أقل حماسًا من الثوار، أو الذين لم يعاملوهم بلطف.

وشعر جيانهوا بأنه مُكرَهٌ على المشاركة في تلك الحملة، إلا أن الأمر كان صعبًا عليه، فقد صادف أنه كان يحب كل معلميه تقريبًا، لكنه لم يرد أن يبدو أشبه بالرجعيين. أضف إلى ذلك أنه كان يحترم حكمة (ماو) وحِكَمه؛ فقرر أن يصنع ملصقًا يهاجم فيه المعلمة (وين) التي كانت انتقدته ذات يوم بأنه لا يهتم بالسياسة جيدًا، وأزعجه ذلك وقتئذ، وجعل انتقاده لها مهذبًا قدر ما يستطيع؛ لكن الطلاب الآخرين التقطوا فكرته، وأوغلوا في هجومهم على المعلمة (وين)، فشعر جيانهوا بالسوء لما حصل.

ولتهدئة غضب الطلاب المتنامي بدأ بعض المعلمين بالاعتراف بذنوب ثورية صغيرة، إلا أن ذلك جعل الطلاب يشعرون بأن معلميهم يخفون ما هو أعظم، فأرادوا

زيادة الضغط عليهم، ليكشفوا لهم الحقيقة، وكان ذلك في فكرة خطرت لأحد الطلاب، وكان يلقب بـ (باوانغ الصغير)، وباوانغ تعني (الناظر)، في إشارة إلى حبه إلقاء الأوامر على الآخرين؛ فقد قرأ شرحًا لـ (ماو) يصف فيه كيف أمسك الفلاحون في خضمٍّ ثورة الأربعينيات، بملَّاك الأراضي المعروفين، وساقوهم في طرقات القرى، وقد وضعوا فوق رؤوسهم قلنسوات المغفلين الضخمة، وعلقوا برقابهم ألواحًا خشبية ثقيلة - كتبوا عليها جرائمهم، وليتجنب المعلمون هذه الإهانة العلنية عليهم قطعًا أن يتطهروا ويعترفوا بذنوبهم، ووافق الطلاب على تجربة الأمر، وكان أول من استهدفوه بهذه المعاملة المعلم (لي) المفضل عند جيانهوا.

فاتهموا المعلم (لي) بزيفِ تحوُّله إلى الشيوعية، وبدأت الروايات عنه بسبب إخباره المعلمين الآخرين عن زياراته إلى مواخير شنغهاي، فبات من الواضح أن له حياة سرية، وبات جيانهوا يشعر بخيبة أمله في المعلم (لي)، لقد كانت الصين قبل الثورة الشيوعية مكانًا موحشًا، وإذا كان المعلم «لي» يعمل على إعادتها إلى ما كانت عليه، فلن يملك إلا أن يكرهه. ونتيجة اعتراض المعلم (لي) على الاعتراف بأي جريمة [في حق الثورة] كان أول من سيق في أرجاء المدرسة وقد وضعت على رأسه قلنسوة المغفل، وربط في عنقه لوح خشبي. وفي أثناء سَوقه كان بعض الطلاب يسكبون فوق رأسه دلوًا من غراء الملصقات، وتبع جيانهوا موكبهم من بعيد، محاولًا كبت انزعاجه من إهانة معلمه.

وتحت قيادة باوانغ الصغير فرض الطلاب المصير نفسه على معلمين آخرين، وأصبحت قلنسوة المغفل طويلة إلى حدٍّ لا يمكن احتماله، وأصبحت اللوحات الخشبية أكثر ثقلًا. وتقليدًا منهم لإخوانهم الثوريين في بيجين، بدؤوا (الاجتماعات النضالية) التي كانوا يجبرون فيها بعض المعلمين على اتخاذ وضعية الطائرة النفاثة؛ حيث يقف طالبان على جانبي المعلم، ثم يدفعان برأسه إلى ركبتيه، ثم يجذبانه بقوة من شعره، ويقبضان على ذراعيه ممتدين إلى الخلف، على شكل جناحي الطائرة النفاثة. وكانت وضعيةً مؤلمة شديدة الإيلام، لكنها بدت [للطلاب] وضعية ناجحة، فبعد ساعة من وضعيتين بهذا الشكل، والطلاب يستهزئون بالمعلمين بدأ كثير من المعلمين بالاعتراف. لقد كان الطلاب محقين في ريبتهم؛ فالمدرسة كانت تعج بالرجعيين؛ تحت أنظارهم مباشرة!

وما لبث أن تحول اهتمام الطلاب إلى معاون مدير المدرسة (لين شنغ) الذي اكتشفوا أنه ابن مالك أراضٍ معروف، وكان صاحب ثالث أعلى منصبٍ رسمي في المدرسة، وهو ما جعل ذلك الخبر الصغير يسيل له لعاب الطلاب، وكان جيانهوا قد أُرسِل إلى مكتب معاون المدير (لين) ذات يوم لسوء سلوك قام به، وكان (لين) متساهلًا جدًّا معه، وهو ما أَكبرَه فيه جيانهوا وقتئذ. وحبس الطلاب (لين) في غرفة، حيث كان عليه أن يبقى بين الاجتماعات النضالية، لكن ذات صباح، كان جيانهوا يقوم بالحراسة، وفتح الغرفة ليكتشف أن معاون المدير شنق نفسه. وحاول جيانهوا مرة أخرى أن يكبت انزعاجه، لكن كان عليه أن يقرَّ بأن الانتحار أظهر (لين) مذنبًا بالفعل بجريمةٍ بحق الثورة.

وفي أحد الأيام، ووسط هذه الأجواء، التقى جيانهوا بفانغبو الذي كان يتحرق للاهتياج، فبعد أن أُجبر على الاعتذار عن ملصقه الذي يهاجم فيه (دينغ)، بقي متواريًا عن الأنظار، وكان يُمضي وقته في التهام كتابات (ماو) و(ماركس)، ويخطط لتحركه المقبل. وجاءت الأوامر من بيجين بأن على فرق العمل الانسحاب من جميع المدارس، وكان على الطلاب أن يشكلوا لجنتهم الطلابية، ويختاروا موظفًا في المدرسة ليصبح مديرها، ويديرو المدرسة بلجنتهم الطلابية، وخطط فانغبو أن يصبح زعيم طلاب اللجنة، وكان يريد أن يشن ثورة مفتوحة على سكرتير الحزب (دينغ)، ولم يسع جيانهوا إلا أن يُعجب بشجاعته ومثابرته.

وعلم فانغبو من باوانغ الصغير -الذي أَجبر المزيد من المعلمين على الاعتراف- علم بأن (دينغ) له علاقات غرامية مع معلمتين على الأقل، فتكشَّف له نفاقه الوقح، فلقد كان دائم الصخب بشأن انحلال الغرب، وكان دائمًا ينصح طلاب وطالبات المدرسة أن يحافظوا على مسافة تفصل بينهم، وفتش باوانغ وفانغبو مكتبه، ووجدوا أنه كان يدخر قسائم الطعام، ويمتلك مذياعًا فاخرًا، وزجاجات من الخمر الجيد؛ وكل ذلك كان مخبأً.

وأمست الملصقات التي تهاجم (دينغ) تملأ الجدران، وحتى جيانهوا سخط على سلوك (دينغ)، وما لبث (دينغ) أن سيق في أرجاء المدرسة، ثم في طرقات البلدة، وعلى رأسه أضخم قلنسوة مغفل، مزينةً برسومات الوحوش، وعُلِّق في رقبته طبل ثقيل جدًّا، وكان عليه أن يضرب الطبل بيد، ويمسك القلنسوة على رأسه بالأخرى، ويغني ويقول: «أنا

"دينغ يي" ، شيطانٌ ثَورٍ، وروحُ أفعى». أما أهالي البلدة الذين يعرفون سكرتير الحزب (دينغ) ، فقد فغروا أفواههم، لقد انقلب العالم فعلًا رأسًا على عقب.

وبمجيء منتصف الصيف، كان معظم المعلمين قد فر بجلده، وعندما حان وقت تشكيل اللجنة الطلابية لإدارة المدرسة لم يبق إلا القليل [من الموظفين] لرئاسة اللجنة، وبما أن فانغبو كان زعيم الطلاب، فقد جرت تسمية معلم مسالم يكاد لا يُعرف رئيسًا للجنة، وهو (دانغ زانغ) ، ورحل فريق العمل عن المدرسة، وتولى إدارة المدرسة (دانغ) واللجنة الطلابية.

وكان جيانهوا يزداد شعورًا بالإثارة مع تقدم الطلاب في صنع ثورتهم، وحمل مع صديقه (زونغوي) سيوفًا ورماحًا قديمة عندما كانا يحرسان المدرسة باحثين عن الجواسيس؛ وكان الأمر أشبه بالروايات التي أحب قراءتها، ونظم مع الطلاب الآخرين مسيرةً في أرتالٍ باتجاه البلدة، ملوحين بالرايات الحمراء الكبيرة، وحاملين ملصقات ضخمة للزعيم (ماو) ، ونسخًا من كتابه الأحمر الصغير، وهاتفين بالشعارات، وهم يدقون الطبول، ويضربون الصنوج، فكان مشهدًا مثيرًا جدًّا، وبدا كأنهم مشتركون فعلًا في الثورة. وفي أحد الأيام سارت مسيرتهم في طرقات البلدة، ودمروا علامات المتاجر والشوارع التي كانت من بقايا (صين ما قبل الثورة) ، فلا بد أن (ماو) فخور بهم.

وفي بيجين، قام بعض الطلاب بتشكيل جماعات لنصرة (ماو) والدفاع عنه في ثورته الثقافية؛ وكانوا يلقبون أنفسهم بـ (الحراس الحمر) ، ويرتدون عصابات ذراع حمراء فاقعة. وأعطى (ماو) موافقته الشخصية على ذلك، وباتت وحدات (الحراس الحمر) تظهر في المدارس والجامعات في أنحاء البلاد، ولم يكن يُقبَل في (الحراس الحمر) إلا أكثر الثوريين نقاءً وحماسة، واحتدم التنافس للدخول في صفوفها. وبفضل الماضي اللامع لوالد جيانهوا فقد أصبح عضوًا في (الحراس الحمر) ، وبات يتمتع بنظرات الإعجاب من زملائه الطلاب والأهالي المحليين الذين لاحظوا عصابة الذراع الحمراء الفاقعة التي لم تكن تفارقه.

لكن كانت هناك شائبة واحدة في هذه الأحداث المثيرة؛ ففي زيارة جيانهوا إلى عائلته في البلدة المجاورة (لينغزهي) ، اكتشف أن طلاب تلك البلدة اتهموا والده بأنه

رجعي، وقال الطلاب إن اهتمامه بالزراعة والاقتصاد أكبر من اهتمامه بصنع الثورة، وفصلوه من منصبه الحكومي؛ وكان عليه أن يعاني في اجتماعات نضالية مختلفة وهو بوضعية الطائرة النفاثة، ولحِق الخزي بعائلته، وعلى الرغم من أن جيانهوا كان يحب والده، وكان معجبًا به، وناضل من أجله، إلا أنه لا يملك إلا أن يشعر بالقلق والجزع؛ لأنه إذا وصلت أخبار هذا الخزي إلى مدرسته فقد يفقد عصابة ذراعه الحمراء ويصبح منبوذًا، فعليه أن يلتزم جانب الحذر عندما يتحدث عن عائلته.

وعندما عاد إلى مدرسته بعد بضعة أسابيع لاحظ بعض التغييرات الجذرية التي حصلت فيها؛ فقد عزز فانغبو سلطته فيها، وشكل مجموعة جديدة دعاها (فيلق الشرق الأحمر)؛ وطرد هو وفريقه رئيس اللجنة الطلابية (دانغ)، وباتوا يديرون المدرسة بأنفسهم، وبدؤوا بإصدار صحيفتهم الخاصة، واسمها: (أخبار ميدان المعركة)؛ يروجون فيها لأفعالهم، ويدافعون عنها. وعلم جيانهوا أن معلمًا آخر قد مات في ظروف مريبة.

وقام فانغبو في أحد الأيام بزيارة جيانهوا، ودعاه ليكون مراسلًا لامعًا في صحيفته، وكان فانغبو يبدو بمظهر مختلف [عما ألفه عليه صديقه]، فقد ازداد وزنه، ولم يعد شديد الشحوب، وبات يحاول أن يعتني بلحيته، ورأى جيانهوا العرض مغريًا من صديقه، إلا أن هناك أمرًا جعله يؤجله، ولم يحب فانغبو منه ذلك، مع أنه حاول إخفاء انزعاجه بابتسامة مصطنعة، وأخذ فانغبو يخيف جيانهوا.

وأصبح الطلاب ينضمون إلى (فيلق الشرق الأحمر) بأعداد غفيرة، لكن في غضون أسابيع ظهرت مجموعة منافسة في حرم المدرسة؛ تدعو نفسها (المتمردون الحمر)، وكان زعيمهم (مانغزهي)، وهو طالب كان أبواه فلاحَين، وكان يدعو لثورة أكثر تسامحًا، قائمة على العقل لا على العنف؛ وهو ما كان يظنه الصورة النقية لتعاليم (ماو). وكسب بعض الأتباع -وكان من أتباعه الأخ الأكبر لجيانهوا- واسمه (وايهوا)، وهو طالب في المدرسة. واغتاظ فانغبو من تنامي شعبية مانغزهي؛ ووصفه بأنه من أنصار الملكية، وبأنه عاطفي، وبأنه مناهض سري للثورة. وقام فانغبو مع أتباعه بتخريب مكتب (المتمردون الحمر)، وهددهم بفعل ما هو أسوأ. ولا شك أن ذلك كان سيُحدث صدعًا كبيرًا بين جيانهوا وفانغبو، واعتزم جيانهوا أن ينضم إلى (المتمردون الحمر) بعد أن اجتذبته مثاليتهم.

ومع تصاعد التوتر بين الجانبين إلى حد الحرب الكاملة، جاء ممثل من الجيش الصيني إلى حرم المدرسة، وأعلن أن الجيش سيتولى زمام الأمور فيها الآن، فقد أرسل (ماو) وحدات عسكرية إلى أنحاء البلاد للسيطرة على المدارس، فالفوضى والعنف المتزايدان اللذان غمرا مدرسة (يزهن) المتوسطة كانا يغمران الصين كلها، لا في المدارس وحسب؛ بل في المصانع والدوائر الحكومية أيضًا؛ فالثورة الثقافية كانت تخرج عن نطاق السيطرة، وما لبث أن وصل 36 جنديًّا إلى حرم المدرسة، وكانوا جزءًا من وحدة عسكرية تدعى وحدة (901)؛ وأمروا بحل جميع الفصائل واستئناف الدراسة، وسيعاد تأهيل التدريب العسكري وقواعد السلوك والانضباط.

لكن أشياء كثيرة تغيرت في ثمانية أشهر منذ أن بدأ الأمر كله، والطلاب لن يقبلوا بهذه العودة المفاجئة إلى قواعد السلوك والانضباط. وتمكن منهم الحَرَد، فلم يحضروا إلى صفوفهم، وتولى فانغبو حملة للتخلص من الجنود: فوضع ملصقات تتهم وحدة (901) بأنها من أعداء الثورة الثقافية، وذات يوم هاجم مع أتباعه أحد ضباط الجيش بمقلاع، وأصابوه بجراح، وبينما كان الطلاب يخافون انتقام الجنود استدعيت الوحدة (901) فجأة من حرم المدرسة؛ بلا أي تفسير.

وعاد الطلاب ليديروا شؤونهم بأنفسهم وحدهم، وبدا المستقبل مخيفًا، فسارعوا إلى الانضمام إلى إحدى المجموعتين [السابقتين]، فانضم بعضهم إلى «فيلق الشرق الأحمر» لأنه كان كبيرًا ويعطيهم مراكز أفضل؛ وانضم آخرون إلى (المتمردون الحمر)؛ لأنهم كانوا يكرهون فانغبو وباوانغ الصغير؛ وآخرون ظنوا أن إحدى المجموعتين أكثر ثورية من الأخرى، أما جيانهوا فقد انضم إلى (المتمردون الحمر)، كما فعل صديقه (زونغوي).

وبدا كلٌّ فريق متيقنًا من أنه يمثل الروح الحقيقية للثورة الثقافية، وبينما كان بعضهم يصرخ ويجادل بعضهم الآخر، اندلعت ملاكمات بالأيدي، ولم يكن ثمة من يوقفهم، وما لبث الطلاب أن أحضروا المضارب والعصي إلى أماكن العراك، وتعاظم عدد الجرحى. وفي أحد الأيام، قبض بعض أعضاء (فيلق الشرق الأحمر) على أفراد من (المتمردون الحمر)، وأخذوهم سجناء. ولم يستطع (المتمردون الحمر) أن يعرفوا شيئًا عن مصيرهم.

ووسط هذه اللحظات المتوترة، اكتشف (المتمردون الحمر) أن أحد أعضائها طالبة اسمها (يولان)، كانت في واقع الأمر جاسوسة للطرف الآخر، ومن حَنَقهم من هذه الأساليب قيدوا يولان وأخذوا يضربونها، ليعرفوا منها أكان هناك جواسيس آخرون. وما زاد في ذهول جيانهوا -الذي رأى في عملهم خيانة لمثُلهم- أنهم ضربوها حتى أحدثوا فيها كدمات ورضوضًا، إلا أنها لم تبح لهم بشيء، وسرعان ما جرت مبادلة يولان بالسجناء الذين قبض عليهم (فيلق الشرق الأحمر)، لكن الكراهية بين الطرفين وصلت إلى نقطة الانفجار.

وبعد بضعة أسابيع غادر «فيلق الشرق الأحمر» المدرسة فجأة بصورة جماعية، وأسسوا مقرًّا لهم في مبنًى استولوا عليه في البلدة، وقرر مانغزهي أن يشكل فريقًا من المقاتلين المغاوير يعملون ليلًا في البلدة لمراقبة (الفيلق) ويقومون ببعض الأعمال التخريبية. وجرى تعيين جيانهوا مراسلًا لهم، وكانت تلك وظيفة مثيرة. وعندما كانوا يواجهون عدوهم في البلدة كانت تشتعل بينهم الحرب بالمقاليع، ثم قبض (الفيلق) على أحد مغاوير (المتمردون)، واسمه (هبينغ)، وبعد بضعة أيام وُجِد ميتًا في مستشفًى؛ فقد أخذه (الفيلق) في جولة بسيارة عسكرية في الصحراء، ووضعوا جوربًا في فمه، واختنق في الطريق. وفاض الكيل بمانغزهي نفسه، وتعهد بالثأر بسبب هذا الفعل الشنيع، ولم يكن جيانهوا يملك إلا موافقته على رأيه.

ومع انتشار المناوشات في أنحاء البلدة فر الأهالي منها، وهُجِرت مبانٍ بأكملها، وجاب اللصوص البلدة بحثًا عما يسرقونه، وسرعان ما كانت الكرَّة لـ (المتمردون الحمر)، فبتعاونهم مع أصحاب الحرف المحليين، قاموا بتصنيع سيوف ورماح بجودة عالية، وتعاظمت الخسائر، وفي النهاية طوَّق (المتمردون) معقل (الفيلق) في البلدة، واستعدوا لجولة الهجوم الأخيرة. وفر (الفيلق)، تاركًا وراءه زمرة صغيرة من الطلاب الجنود في المبنى، وطلب منهم (المتمردون) الاستسلام، وفجأة، ومن نافذة في الطابق الثالث، كانت الطالبة الصغيرة يولان تصرخ: «أُفضِّل الموت على الاستسلام لكم!». وصاحت وراية (الفيلق) الحمراء الفاقعة تخفق في يدها: «عاش الزعيم (ماو)!». ثم قفزت. ووجد جيانهوا جسدها الميت ملفوفًا بالراية الحمراء على الأرض. وأدهشه إخلاصها لقضيتها، وأثَّر فيه ذلك المشهد.

وبات (المتمردون الحمر) أصحاب السيطرة، فأسسوا مقرهم في المدرسة، وأعدوا دفاعاتهم لصدِّ هجوم معاكس من (الفيلق)، وبنوا مصنعًا مؤقتًا للذخيرة في حرم المدرسة، فقد تعلم بعض الطلاب كيف يصنعون قذائف الرمانات، والتجهيزات المتفجرة القوية الأخرى، وقد قُتِل بعضهم في انفجار غير متعمد، إلا أن العمل استمر في ذلك المصنع. وفاض الكيل بزونغوي الفنان؛ فقد ضاعت بطريقة أو بأخرى الأصول النبيلة لـ (المتمردون الحمر)، وخشي من انتشار العنف؛ وفر من بلدة (يزهن) لا يلوي على شيء، وفقد جيانهوا احترامه لصديقه زونغوي، فكيف وسعه أن ينسى من وقع جريحًا أو قتيلًا في سبيل القضية؟ فالتخلي عن القضية الآن يعني أن كل ما مر كان عبثًا. لا، لن يكون جبانًا مثل صديقه، زد على ذلك أن (فيلق الشرق الأحمر» كان محض الشر، وكان قادرًا على القيام بأي عمل لتولي زمام الأمور، فقد خانوا الثورة.

وبعد استقرار الحياة في المدرسة، وتشييد (المتمردون الحمر) معاقلهم فيها، زار جيانهوا عائلته التي لم يرها منذ زمن، لكنه عندما عاد إلى المدرسة في إحدى الليالي لم يستطع تصديق عينيه: فرفاقه من (المتمردون الحمر) ليس منهم أحد في مرأى البصر؛ ورايتهم لم تعد خفَّاقةً على سطوح المدرسة؛ بل كان هناك جنود مسلحون في كل مكان، وأخيرًا وجد بعض رفاقه مختبئين داخل مبنًى من مباني المدرسة، وأخبروه بما حدث: فقد عمد (ماو) إلى إعادة فرض سلطته بصورة نهائية؛ وكان ينتقي أطرافًا من الصراعات المحلية المختلفة لتساعده في إقامة شيء من النظام؛ ورأى الجيش في الإقليم أن طرف (فيلق الشرق الأحمر) هو الجماعة الأقرب إلى الثورة بحق، وكانت نتائج ذلك مروعة.

وقرر جيانهوا مع بعض رفاقه محاولة الهرب، وإعادة التجمع في الجبال، حيث هرب مانغزهي فيما يبدو، لكن كانت هناك قوات حصار منتشرة في الإقليم، فأُجبِروا على العودة إلى المدرسة التي باتت أشبه بالسجن، يشرف عليها (فيلق الشرق الأحمر).

ولم يعد بوسع (المتمردون) إلا توقع الأسوأ؛ فهم في نظر (الفيلق) كانوا مجرد مناهضين للثورة، ضربوا وقتلوا رفاقهم، وفي أحد الأيام، وبينما كان أعضاء (المتمردون الحمر) في حرم المدرسة مركومين معًا في غرفة واحدة، دخل عليهم زعماء (فيلق الشرق أحمر)، وفيهم فانغبو وباوانغ الصغير، وقد ربطوا قذائف رمانات في أحزمتهم،

وحمل فانغبو قائمة سوداء تضم من سيؤخذون من الغرفة، وكان واضحًا أن ذلك لغرض شنيع [مدبَّر]. وبدا فانغبو ودودًا مع جيانهوا، وقال له بأنه لم يفت الأوان ليغير الطرف الذي يقف معه، إلا أن جيانهوا لم يعد يستطيع أن يرى فانغبو كما كان يراه [صديقه القديم]؛ بل إن ودَّه معه جعله يراه أكثر شرًّا وخبثًا.

وفي تلك الليلة، سمعوا صيحات ألم رفاقهم من القائمة السوداء، ترتفع من مبنًى مجاور، ثم جاءهم الخبر بأن أفرادًا من (الفيلق) عثروا على (مانغزهي) وأوسعوه ضربًا، وساقوه إلى المدرسة، وحبسوه كرفاقه. ولاحظ جيانهوا وأصدقاؤه أن الغرفة المجاورة للغرفة التي ينامون فيها، قد دخلها باوانغ الصغير ومجموعته، وقاموا بتغطية نوافذها بالبطانيات، لقد كانوا يحولونها إلى حجرة للتعذيب، وما لبثوا أن لاحظوا أحد (المتمردون الحمر) يعرج متنقلًا في حرم المدرسة، خائفًا من أن يحدِّث أحدًا. ثم جاء دور جيانهوا للذهاب إلى حجرة التعذيب، فعُصِبت عيناه، وقُيِّد إلى كرسي؛ في أسوأ وضعية مزعجة، وطلبوا منه [أي القائمون على التنكيل به] التوقيع على بيان بانسحابه [من (المتمردون الحمر)]. وعندما تلكأ في ذلك بدؤوا بضربه برجل كرسي. وصرخ جيانهوا من الألم، وقال: «لا يمكنكم أن تفعلوا ذلك بي، نحن زملاء في صف الدراسة، جميعنا إخوة في صفوف الدراسة...».

ولم يلقِ باوانغ الصغير بالًا لعبارات جيانهوا، فقد كان على جيانهوا أن يعترف بجرائمه في الدور الذي قام به في المعارك المختلفة في البلدة، ويبوح بأسماء الأعضاء الآخرين من (المتمردون الحمر) الذين ما زالوا مختبئين في مكان غير معلوم من حرم المدرسة، وازدادت شدة الضربات على رجليه، ثم بدؤوا بضربه على رأسه. وكان ما يزال معصوب العينين، فخشي على حياته. ومن ذعره باح باسم رفيق له في (المتمردون الحمر)، اسمه (دوسو)، ثم حملوا جيانهوا أخيرًا، بعد أن بات غير قادر على المشي، وأخرجوه من الغرفة، وسرعان ما شعر بندم عميق لذكره اسم (دوسو)، كم كان جبانًا رعديدًا. وحاول أن يحذر (دوسو)، لكن الأوان كان قد فات، واستمر تعذيب أعضاء (المتمردون الحمر) الآخرين في الغرفة المجاورة، وكان منهم أخوه (وايهوا) الذي ضُرب ضربًا شديدًا مبرحًا حتى سال دمه، وحُلِق رأس مانغزهي، وعندما رأوه بعد ذلك كانت تغطي وجهه أبشع الكدمات.

وفي أحد الأيام قيل له بأن صديقه القديم ورفيقه زونغوي قد ألقي القبض عليه، فذهب جيانهوا لرؤيته، فوجده غائبًا عن الوعي، ورجلاه العاريتان تملؤهما ثقوب كبيرة، والدم ينضح منه من كل مكان، لقد ضربوه بخطافات فولاذية لأنه رفض الاعتراف بجرائمه، كيف لزونغوي المسالم جدًّا أن يحرك فيهم هذه الوحشية؟ وأسرع جيانهوا لإحضار الطبيب، لكنه عندما عاد ومعه الطبيب كان قد فات الأوان؛ ومات زونغوي على ذراعي صديقه، وسرعان ما نقلت الجثة بعيدًا في عربة، ونشرت قصة ملفقة تحكي كيف مات، وأُمِر جيانهوا بالبقاء صامتًا، وكانت هناك معلمة رفضت إثبات شهادة خطية بالرواية الرسمية لـ (فيلق الشرق الأحمر» عن موت زونغوي، فضربها باوانغ الصغير وأتباعه، وفَجَروا بها في سِفَاح جماعي.

وفي الشهور اللاحقة زاد فانغبو من سطوته في كل مكان، بخاصة أنه بات يدير المدرسة، وقد استؤنفت الدراسة فيها، وكانت صحيفة (أخبار ساحة المعركة) هي الصحيفة الوحيدة التي يسمح بها، وجرى تغيير اسم المدرسة فأصبحت: (مدرسة الشرق الأحمر المتوسطة). وبعد أن توطدت سلطة (الفيلق) أزيلت حجرة التعذيب. وكانت الصفوف الدراسية تعج بترتيل أقوال (ماو)، وكانوا [أي كلٌّ من في المدرسة] يجتمعون كل صباح أمام ملصق ضخم للزعيم (ماو)، ويلوحون بنسخهم من الكتاب الأحمر الصغير، هاتفين بطول بقاء الزعيم (ماو).

وبدأ أعضاء (الشرق الأحمر» يعيدون كتابة الماضي بدقة [وفق رؤيتهم]، فأقاموا معرضًا احتفلوا فيه بانتصاراتهم، وكان يمتلئ بالصور المزيفة وتقارير الأخبار الكاذبة؛ وكلها تساند وجهة نظرهم في الأحداث. ونُصِب عند بوابة المدرسة تمثال ضخم للزعيم (ماو)، أكبر من الحجم الحقيقي بخمس مرات؛ يعلو على كل ما سواه. وكان على الأعضاء السابقين في (المتمردون الحمر) أن يرتدوا عصابات ذراع بيضاء تصف جرائمهم المختلفة. وكانوا يؤمرون بالسجود لتمثال (ماو) مرات متعددة كل يوم، بينما يقوم زملاؤهم في صفوف الدراسة بركلهم من الخلف [وهم ساجدون]، وأصبح الأعضاء السابقون في (المتمردون الحمر) أشبه بالمعلمين المهانين، صاغرين مذعنين.

وأُجبر جيانهوا على القيام بأحقر الأعمال، وطفح به الكيل من ذلك، وفي أوائل صيف سنة 1968 عاد إلى بلدته الأولى، وأرسله والده مع أخيه إلى مزرعة بعيدة في

الجبال، حيث يكونان آمنَين فيها، ويعملان فيها، وفي شهر أيلول/ سبتمبر عزم جيانهوا على إتمام دراسته، فعاد إلى المدرسة؛ ففي الأشهر القليلة التي ابتعد فيها عن المدرسة تكونت عنده نظرة جديدة، فبات عندما ينظر إلى (مدرسة الشرق الأحمر المتوسطة) يراها من زاوية مختلفة تمامًا؛ فهو يرى في كل مكان علامات على دمار هائل، فغرف الصفوف الدراسية محطمة؛ لا طاولات ولا كراسي فيها؛ والجدران تملؤها قشور الملصقات وفتات الغراء؛ والمختبرات العلمية خاوية لا تجهيزات فيها؛ وأكوام من الأنقاض تحيط بحرم المدرسة؛ وقبور لا شواهد عليها؛ وقاعة الموسيقا فجرتها قنبلة؛ وتكاد لا تجد في المدرسة معلمًا أو موظفًا حسن السمعة يستأنف الدراسة فيها.

وكل هذا الدمار حصل في سنوات قليلة جدًّا، فما السبب؟ ما السبب الذي مات من أجله هبينغ، ويولان، وزونغوي، وكثيرون آخرون؟ ما الذي كانوا يقاتلون في سبيله؟ ما الذي فهموه؟ ولم يعد جيانهوا يستطيع معرفة إجابة لكل ذلك، وملأه ضياع حياتهم صِغارًا بالاشمئزاز والقنوط.

وما لبث جيانهوا وأخوه أن انضما إلى الجيش هروبًا من المدرسة، ودفنًا للذكريات. وفي السنوات اللاحقة وكان فيها يقود شاحنة عسكرية تنقل الحجارة والإسمنت؛ كان يراقب هو ورفاقه التفكيك البطيء للثورة الثقافية، ويرى جميع زعمائها السابقين يطالهم الخزي والعار، وبعد موت (ماو) سنة 1976 أدان الحزب الشيوعي نفسه الثورة الثقافية، ووصفها بأنها كارثة قومية.

التفسير: القصة السابقة بشخصياتها مأخوذة من كتاب (وُلدتُ أحمر Born Red) (المنشور سنة 1987) لمؤلفه (غاو يوان)، (فبعد الثورة الثقافية غيَّر الكاتب اسمه من (غاو جيانهوا) إلى (غاو يوان)[1]). وهو سرده الواقعي للأحداث التي شارك فيها في مدرسته أيام الثورة الثقافية.

وتعد الثورة الثقافية في جوهرها محاولة من (ماو) لتغيير الطبيعة البشرية نفسها. فيقول (ماو) إنه بعد ألف سنة من الرأسمالية بصورها المختلفة، أصبح البشر أصحاب نزعة فردية، ونزعة محافظة، مرتبطين بطبقاتهم الاجتماعية، وأراد (ماو) أن يمحو تلك الصفحة ويبدأ من جديد، وهو يشرح ذلك فيقول: «صفحة الورق النقية لا تشوبها

(1) يكتب الصينيون أسماءهم على صورة اسم العائلة أولًا ثم الاسم الشخصي. [المترجم]

شائبة، ويمكن أن ترسم عليها أحدث الصور وأجملها». وللحصول على لوحة الرسم الفارغة كان على (ماو) أن يزعزع الأمور على مستوًى جماهيري، باستئصال العادات والطرق القديمة في التفكير، ومحو احترام الناس الأعمى لأصحاب السلطة، فإذا تم له ذلك أمكنه البدء برسم لوحة جريئة وجديدة على صفحة نقية، وستكون النتيجة جيلًا حديثًا يمكنه البدء ببناء مجتمع لا طبقات فيه، لا يتأثر بالماضي.

وتكشف الأحداث الموصوفة في كتاب (ولدتُ أحمر) نتيجة تجربة (ماو) في صورة مصغرة استحالة استئصال الطبيعة البشرية؛ وإذا حاول أحد تغييرها فستعود وتظهر بصور وأشكال جديدة، فنتاج مئات آلاف السنين [المفترضة] من النشوء والتطور لا يمكن إعادة ترتيبه جذريًّا بنظام ما، وبخاصة فيما يتصل بسلوكيات البشر في جماعات، فهو سيطابق حتمًا أنماطًا قديمة معينة. (مع أنه قد يكون من المثير معرفة ما حدث في تلك المدرسة فيما يتصل في معظمه بسلوكيات جماعة المراهقين، فغالبًا ما يمثل الصغار الطبيعة البشرية في صورة أكثر تجردًا وصفاءً من البالغين، الأذكياءِ في إخفاء دوافعهم، وعلى كل حال، فإن ما حدث في المدرسة حدث أيضًا في أنحاء الصين كلها - في الدوائر الحكومية، والمصانع، وداخل الجيش، وبين الصينيين من أعمار مختلفة - وبصورة متشابهة على نحو غريب مخيف). وإليك كيف أخفقت تجربة (ماو)، وما تظهره من الطبيعة البشرية.

لقد كانت لدى (ماو) الخطة الآتية لتنفيذ خطته الجريئة؛ تركيز اهتمام الناس على عدو حقيقي؛ وفي هذه الحالة كان الأعداء هم الرجعيين، الذين كانوا متعلقين بالماضي؛ بوعي منهم أو بلا وعي منهم. [ثم] تشجيع الناس -وبخاصة الشباب منهم- على القتال بفعالية ضد هذه القوة الرجعية، وكذلك ضد أي صورة راسخة من صور السلطة، وبالكفاح في وجه هؤلاء الأعداء المحافظين سيستطيع الصينيون تحرير أنفسهم من الأنماط القديمة في التفكير والتصرف؛ وسيقضون في النهاية على النخب والمنظومات ذات المنزلة العالية؛ وسيتوحدون في طبقة ثورية لديها صورة واضحة تمامًا لما كانت تقاتل في سبيله.

إلا أن خطته كان فيها عيب قاتل في صميمها؛ فعندما يعيش الناس في جماعات، فإنهم لا يتشاركون التفكير المتوازن والتحليل العميق؛ فالأفراد فقط يمكنهم ذلك؛ إذا

كانت عندهم درجة من الهدوء والتجرد، أما الناس في الجماعات فيشعرون بالعواطف والإثارة، ورغبتهم الأولى هي التوافق مع روح الجماعة، وتغلب السطحية على تفكيرهم ؛خير يقابله شر، معنا أو ضدنا، فهم يبحثون بطبيعتهم عن نوع من السلطة التي تبسط لهم الأمور، وإيجاد الفوضى عن عمد -كما فعل (ماو)- لن يزيد إلا في حتمية وقوع الجماعة في هذه الأنماط البدائية للتفكير، وذلك لأنه من المخيف جدًّا للبشر العيش في فوضى شديدة وشكوك عظيمة.

وانظر كيف استجاب الطلاب في المدرسة لدعوة (ماو) للقيام بالتحرك، فعندما قابلوا (الثورة الثقافية) أول مرة نقلوا (ماو) ببساطة إلى مرتبة السلطة الجديدة ليوجههم في هذا الطريق، وتجرعوا أفكاره بشيء لا يكاد يذكر من تفكيرهم فيها، وقلدوا تصرفات الآخرين في بيجين بطريقة مألوفة جدًّا، وفي بحثهم عن الرجعيين كانوا ميالين إلى بناء أحكامهم على المظاهر؛ الثياب التي يرتديها المعلمون، والطعام المميز الذي يأكلونه أو الخمر التي يشربونها، وسلوكهم [مع الطلاب]، وبيئاتهم العائلية. ويمكن لهذه المظاهر أن تكون مضللة للغاية؛ فالمعلمة (وين) كانت متطرفة في معتقداتها [المؤيدة للثورة]، لكن الطلاب حكموا عليها بأنها رجعية لإعجابها بالأزياء الغربية.

ففي النظام القديم كان يفترض بالطلاب أن يبذلوا الطاعة الكاملة لمعلميهم أصحاب السلطة الكاملة، وتحرروا فجأة من كل ذلك، لكنهم ظلوا متعلقين بالماضي بعواطفهم، فما زال المعلمون يبدون لهم أصحاب السلطة الكاملة، لكنهم مناهضون للثورة متآمرون، وتحول الآن استياء الطلاب المكبوت من أن عليهم بذل الطاعة الكاملة؛ تحول إلى غضب، ورغبة في أن يكونوا هم من يفرض العقاب والاضطهاد. وعندما اعترف المعلمون بجرائم يكادون لم يرتكبوها -لتجنب العقاب المتعاظم- لم يبد ذلك إلا إثباتًا لشكوك الطلاب في جنونهم، لقد نقل الطلاب أدوارهم من الطلاب المطيعين إلى القامعين المضطهِدين، لكن تفكيرهم ازداد سطحية ولاعقلانية، وهو نقيض ما أراده (ماو).

وفي فراغ السلطة الذي أحدثه (ماو)، ظهرت مجموعة حركية قديمة أخرى؛ مجموعة الطلاب الذين كانوا أكثر فرضًا لأنفسهم، وأكثر عدوانية، حتى إنهم كانوا ساديين [يتلذذون بإيلام الآخرين] (وهم هنا فانغبو وباوانغ الصغير) شقوا طريقهم حتى تولوا السلطة، أما الذين كانوا أكثر لا فاعلية (جيانهوا، وزونغوي) فتقهقروا بهدوء

إلى الصفوف الخلفية، ليكونوا أتباع أولئك. وشكلت الأنماط العدوانية الحاصلة الآن في المدرسة طبقة جديدة من النخبة، يوزعون الامتيازات والصلاحيات. وعلى صورة مشابهة، ووسط كل هذه الفوضى التي أنتجتها (الثورة الثقافية)، أصبح الطلاب أكثر هوسًا من ذي قبل بالمكانة داخل الجماعة. فتساءلوا من الذي يُدرَج في القائمة الحمراء، ومن الذي يُدرَج في القائمة السوداء؟! وهل الأفضل الآن أن ينحدر المرء من طبقة الفلاحين أم من طبقة العمال؟ وكيف يمكن أن يحصلوا على العضوية في (الحراس الحمر)، ويحصلوا على عصابة الذراع الجميلة الحمراء التي تدل على مكانة النخبة الثورية؟ وبدلًا من أن يميل الطلاب بصورة طبيعية إلى نظام المساواة الجديد احتفظوا بنزعتهم لتبوُّؤ مراكز رفيعة.

وبعد أن أزيلت جميع صور السلطة [القديمة] وأدار الطلاب المدرسة، لم يكن هناك ما يوقف التطور اللاحق الأكثر خطورة في القوى المحركة للجماعات، فانقسموا إلى فصائل قبلية، فنحن البشر نرفض بطبيعتنا محاولة أي إنسان احتكار السلطة احتكارًا كاملًا، كما حاول فانغبو أن يفعل، فهذا يقوض فرص الآخرين من أصحاب الطموح والعدوانية، كما أنه يخلق تجمعات ضخمة يمكن أن يشعر فيها الأفراد بشيء من الضياع، فبطريقة تلقائية تقريبًا تنقسم الجماعات إلى قبائل وفصائل صغيرة متنافسة، وفي القبيلة المنافسة يمكن أن يتولى السلطة فيها زعيم جديد له جاذبيته، ويمكن لأعضاء القبيلة أن يتماهوا معه بسهولة أكبر لوجود عدد أقل من الرفاق، وتكون الروابط بينهم قوية، وتزداد قوةً بالكفاح في وجه العدو القبلي، وقد يظن الناس بأنهم ينضمون إلى هذه القبيلة أو تلك، بسبب أفكارها المختلفة، أو أهدافها المختلفة، لكن ما يريدونه أكثر من أي شيء آخر هو الإحساس بالانتماء، والهوية القبلية الواضحة.

وانظر إلى الفوارق الفعلية بين (فيلق الشرق أحمر)، و(المتمردون الحمر)؛ فمع اشتداد المعارك بينهما كان من الصعب معرفة ما يقاتلون في سبيله، عدا أخذ زمام السلطة من المجموعة الأخرى. والفعل القوي والآثم من أحد الطرفين يستدعي الثأر من الطرف الآخر، وأي نوع من العنف بات مبرَّرًا تمامًا، ولم تعد هناك حلول وسطى، ولا تشكيك في صواب قضية كل منهما؛ فالقبيلة دائمًا على حق، وقولك خلاف ذلك يعني خيانتك لها، كحال زونغوي.

لقد أراد (ماو) أن يصوغ مواطَنةً صينية موحَّدة، نقيةً في أهدافها، لكن بدلًا من ذلك انحدرت البلاد بأسرها إلى معارك قبلية منفصلة كل الانفصال عن الهدف الأصلي للثورة الثقافية، وما زاد الأمور سوءًا أن معدلات الجريمة ارتفعت بنسب جنونية، وتوقفت عجلة الاقتصاد، فتكاد لا تجد أحدًا ملزمًا بالعمل أو الإنتاج في أي شيء، وازدادت الجماهير كسلًا واستياءً عنها في النظام القديم.

وبحلول ربيع سنة 1968 كان ملاذ (ماو) الوحيد إقامة دولة مخابراتية، وقذف بمئات الآلاف من الصينيين في السجون، وتولى الجيش زمام الأمور ظاهريًّا، وفي سعي (ماو) لاستعادة النظام واستعادة الاحترام للسلطة حول نفسه إلى شخصية معبودة، فكانت صوره تحظى بطقوس العبادة، وكانت أقواله تكرر كأنها صلوات ثورية، ومما يثير الاهتمام أن نلاحظ كيف أظهرت صورة القمع التي تولاها فانغبو في المدرسة - من التعذيب، وإعادة كتابة التاريخ، والتحكم بوسائل الإعلام - كيف أظهرت ما كان يفعله (ماو) في أنحاء البلاد طولًا وعرضًا، فمجتمع الثورة الجديد الذي أراده (ماو) (وفانغبو أيضًا) بات يشبه فعليًّا أسوأ الأنظمة القمعية الأسطورية في العهد الإقطاعي في الصين، وذلك على نحو ما كان يقوله والد جيانهوا لابنه دائمًا، وهو الذي كان نفسه ضحية من ضحايا الثورة الثقافية: «إذا زاد الأمر عن حدِّه، انقلب إلى ضده».

الاستنتاج: يستهوينا تصوُّر أن هذه القصة مثال متطرف، وارتباطه ضئيل بحياتنا والجماعات التي ننتمي إليها؛ فنحن في نهاية المطاف نتجول في أوساط تمتلئ بأناس مثقفين، يعملون في مكاتب عصرية، يبدو فيها الجميع مهذبين ومتحضرين، وننظر إلى أنفسنا بطريقة مشابهة: فلدينا أفكارنا التقدمية، وتفكيرنا المستقل، لكن أكثر ذلك وهمٌ، فلو نظرنا في أنفسنا بإمعان وصدق لكان علينا أن نقرَّ بأن اللحظة التي دخلنا فيها مكان عملنا، أو دخلنا في أي جماعة، مررنا فيها بتغيير انزلقنا بسهولة إلى صور التفكير والسلوك البدائية، بلا إدراك منا لذلك.

فنحن بجوار الآخرين يغلب علينا بطبيعتنا الشعور بالقلق مما يظنه الآخرون بنا، ونشعر بأن هناك ضغطًا للتوافق معهم، وللقيام بذلك نبدأ بتشكيل أفكارنا ومعتقداتنا وفق معتقدات الجماعة، ونحاكي الآخرين في الجماعة بلا وعي منا في المظهر، والتعابير اللفظية، والأفكار. ويغلب علينا القلق بشأن مكانتنا، وترتيبنا في هرمية الجماعة: «هل

أحصل على الاحترام بالقدر الذي يحصل عليه زملائي!»، وهذا جزء أساسي في طبيعتنا، ونحن نلاحظ أن الهوس بالمكانة واضح عند كائنات حية أخرى، ووفقًا لأنماط موجودة عندنا في طفولتنا المبكرة، نصبح في بيئة الجماعة أكثر لافاعليةً من المعتاد، أو أكثر عدوانية من المعتاد؛ فيكشف ذلك عن جوانب أقل تطورًا في شخصيتنا.

وعندما ننظر إلى الزعماء فإننا عادةً لا نراهم أناسًا عاديين؛ بل يغلب علينا أن نشعر بشيء من الرهبة والخشية في حضورهم، وكأن عندهم شيئًا من القوى الأسطورية الخارقة، وعندما نفكر في المنافس الرئيس أو العدو لا نملك إلا أن يحتدم فينا شيء من الغضب، ونبالغ في أي صفات سلبية [في العدو]، وإذا شعر الآخرون في الجماعة بالجزع أو السخط بسبب أمر ما، فغالبًا ما يجرفنا مزاج الجماعة، وكل هذه الأمور علامات دقيقة على أننا نخضع لتأثير الجماعة، فإذا شعرنا بالتحولات السابقة فلنا أن نكون على يقين من أن الأمر ذاته يجري مع زملائنا.

ولنتصور الآن أن هناك شيئًا من التهديد الخارجي على مصالح جماعتنا أو استقرارها، أزمةٍ من الأزمات، ستشتد كل التأثرات السابقة نتيجة الضغط، وجماعتنا التي تبدو متحضرة مثقفة يمكن أن تصبح مضطربة غاية الاضطراب، وسنشعر بضغط كبير لإثبات إخلاصنا، والتوافق مع أي شيء تدعو إليه الجماعة، وتفكيرنا بالمنافس أو العدو سيصبح أكثر سطحية، وسنكون عرضة لموجات قوية من العواطف المُعدِيَة، ومنها الذعر، والضغينة، وحب العظمة، ويمكن أن تنقسم جماعتنا إلى فصائل تحركها الروح القبلية، والزعماء من أصحاب الشخصية الآسرة يمكن أن يظهروا بسهولة [في هذه المعمعة]، ويستغلوا حالة الاضطراب الحاصلة، وإذا تعرضت الجماعة لضغط كبير ظهرت عدوانيتها القابعة تحت السطح في أي جماعة تقريبًا، لكن حتى لو أمسكنا عن العنف الصريح، فإن القوة المحركة البدائية المسيطرة يمكن أن تجر علينا عواقب وخيمة؛ وذلك لإفراط الجماعة في ردود أفعالها، واتخاذها قرارات مبنية على مخاوف مبالغ فيها، أو مبنية على إثارةٍ خارجة عن السيطرة.

ولنقاوم هذا السحب إلى الهاوية الذي لا مناص من أن تفرضه الجماعات علينا، علينا أن نجري (تجربة في الطبيعة البشرية) تختلف كل الاختلاف عن تجربة (ماو)، لغاية بسيطة نريدها، وهي تطوير قدرتنا على فصل أنفسنا عن الجماعة، وإنشاء مساحة

ذهنية للتفكير المستقل بحق. ونبدأ هذه التجربة بتقبل واقع التأثير القوي للجماعة علينا، فنحن صادقون مع أنفسنا بصورة صارمة، وندرك أن حاجتنا للتوافق في الجماعة يمكن أن تصوغ تفكيرنا وتشوهه، فهل ما نشعر به من جزع أو إحساس بالغضب يأتي بأكمله من داخلنا، أم أن الجماعة هي التي تحركه؟ فلا بد لنا من أن نراقب ميلنا لشيطنة العدو، ونتحكم به، وعلينا أن ندرب أنفسنا على ألا نبجل زعماءنا تبجيلًا أعمى؛ فنحن نحترمهم بسبب إنجازاتهم، دون أن نشعر بأننا بحاجة إلى تأليههم، ويجب أن نكون حذرين كل الحذر إذا كنا بقرب أصحاب الجاذبية الآسرة، ونحاول أن نزيل ما يكتنفهم من غموض، ونجرَّهم إلى سيما البساطة، فإذا كان عندنا هذا الإدراك، فبإمكاننا أن نبدأ بمقاومة سحب الجماعة لنا إلى الهاوية، وفصل أنفسنا عن الجماعة.

وفي سياق هذه التجربة يجب علينا ألا نكتفي بتقبُّل الطبيعة البشرية؛ بل نعمل بما لدينا [من خصائص] لنجعلها طبيعة نافعة، ولا شك في أننا نشعر بالحاجة إلى المكانة والتميز، فعلينا ألا ننكر ذلك. وبدلًا من الإنكار، علينا أن نزرع المكانة والتميز عن طريق عملنا الممتاز، ويجب علينا تقبُّل حاجتنا إلى الانتماء إلى الجماعة وإثبات إخلاصنا لها؛ لكن علينا أن نقوم بذلك بطرق إيجابية مثمرة؛ بالتشكيك في قرارات المجموعة التي ستضر بها على المدى البعيد، وتقديم آراء مختلفة [عن آراء الجماعة]، وتوجيه الجماعة إلى اتجاه أكثر عقلانية؛ برِفق وبطريقة إستراتيجية، ولنستفد من طبيعة العواطف المُعدية في الجماعة، لكن لنعمل على مجموعة أخرى من العواطف: ببقائنا على هدوئنا وصبرنا، وتركيزنا على النتائج، وتعاوننا مع الآخرين لإنجاز الأشياء المفيدة، وبإمكاننا أن نبدأ بنشر هذه الروح في أرحاب الجماعة، وبتمكُّننا شيئًا فشيئًا من لجام الجزء البدائي من شخصيتنا، وسط البيئة المتحفزة في الجماعة، بإمكاننا البروز أفرادًا عقلانيين ومستقلين بحق؛ وتلك نهاية تجربتنا.

عندما يكون الناس أحرارًا في القيام بما يطيب لهم، فإنهم عادة ما يقلد بعضهم بعضًا.

إريك هوفر

مفاتيح للطبيعة البشرية

في لحظات معينة من الحياة، قد نشعر نحن البشر بطاقة قوية، مع أحاسيس لا تشبه غيرها، إلا أن هذه الطاقة هي شيء نادرًا ما ندرسه أو نحلله. وبإمكاننا أن نصفها بأنها شعور مكثف بالانتماء إلى جماعة، وغالبًا ما نشعر بها في الحالات الآتية.

لنفترض أننا وجدنا أنفسنا بين جمهور غفير يحضر حفلة موسيقية، أو حدثًا رياضيًّا، أو مظاهرة سياسية؛ ففي لحظات معينة تجتاحنا موجات من الإثارة، أو الغضب، أو البهجة، نشاطرها مع آلاف الآخرين. وتصعد هذه العواطف فينا فجأة، ولا يمكننا أن نشعر بها ونحن في وحدة، أو في حضور قلة من الناس؛ ففي بيئة الجماعة الكبيرة هذه ربما نأخذ في قول أشياء، أو فعل تصرفات لم نكن لنقولها أو نفعلها مطلقًا بمفردنا.

وعلى نحو مشابه، لعل علينا إلقاء خطاب أمام جماعة، فإذا كان الحشد يقف في صفنا، ولم نكن متوترين، فإننا نشعر بتضخيم للعاطفة يأتي من أعماقنا، إننا نغذي الجمهور [بالعاطفة]، وصوتنا يتغير إلى حدة ونبرة لم نعهدها في حياتنا اليومية؛ وإيماءاتنا تصبح حيوية على غير ما اعتدناه، كذلك يمكننا أن نشعر بالأمر من الطرف الآخر، عندما نستمع إلى صاحب خطاب له جاذبيته، فيبدو لنا محاطًا بنوع من قوة مميزة، تقودنا إلى احترامه، وتملؤنا بإثارة تزداد شيئًا فشيئًا.

أو لعلنا نجد أنفسنا نعمل في مجموعة لديها هدف في غاية الأهمية، وعليها الوصول إليه في إطارٍ زمنيٍّ قصير، فنشعر بأننا ملزمون بالقيام بأكثر مما نستطيعه عادة، فنضاعف جهودنا في العمل، ونشعر بشحنة من الطاقة تصلنا من الشعور بالارتباط بالآخرين الذين يعملون بالروح المتحفزة نفسها، ونصل إلى مرحلة يكون فيها أعضاء المجموعة لا يستطيعون حتى التحدث فيما بينهم؛ فنحن جميعًا على الموجة نفسها، حتى إنه يمكننا أن نخمن أفكار زملائنا [دون الحديث معهم].

ولا يمكن إخراج المشاعر السابقة بطريقة عقلانية؛ فهي تأتينا من إحساسات جسدية تلقائية؛ قشعريرة، وخفقات قلب متسارعة، وقوة وحيوية خارقة. وسندعو هذه الطاقة باسم (القوة الاجتماعية)، وهي نوع من حقل قوة غير مرئية، يؤثر في جماعة من

الناس، ويشد بعضها إلى بعض، عن طريق الإحساسات المشتركة، ويخلق شعورًا مكثفًا بالارتباط بينهم.

فإذا واجهتنا هذه القوة ونحن غرباء عن الجماعة فالغالب أن تحرض فينا الجزع؛ فعلى سبيل المثال، نسافر إلى مكان تختلف ثقافته عن ثقافتنا كل الاختلاف، أو نشرع في وظيفة، ونرى الناس في مكان العمل لهم طريقتهم الخاصة في اتصال أحدهم بالآخر، وهناك لغة مستورة بينهم لا نعرفها. أو نسير في منطقة مجاورة لحيِّنا، تعيش فيها طبقة اجتماعية مختلفة جدًّا عما اعتدنا عليه؛ موفورة الغنى أو شديدة الفقر؛ ففي تلك اللحظات، ندرك أننا لا ننتمي إلى كل أولئك؛ فالآخرون ينظرون إلينا نظرتهم إلى الغرباء، ونشعر من أعماقنا بالضيق والحذر المفرط، وربما كان واقع الأمر أنه ما من شيء يستحق الخوف منه.

وبإمكاننا أن نراقب بضعة عناصر مثيرة في قوتنا الاجتماعية: أولها: أنها قوة موجودة داخلنا وخارجنا في الوقت نفسه، فعندما نشعر بالإحساسات الجسدية التي ذكرناها آنفًا فإننا نكاد نكون على يقين من أن الآخرين الذين في صفنا يشعرون بالإحساسات الجسدية نفسها، فنحن نشعر بالقوة داخلنا، إلا أننا نعتقد أنها خارج أنفسنا أيضًا، وهذا إحساس غير مألوف؛ ولعله يكافئ ما نشعر به عندما نقع في الحب، ونشعر بطاقةٍ مشتركة تنتقل بيننا وبين من أحببناه.

ويمكننا القول أيضًا: إنها قوة متفاوتة، تعتمد على حجم الجماعة وتكوينها، وبصورة عامة، كلما زاد حجم الجماعة زادت شدة ذلك الأثر، فإذا كنا في جماعة كبيرة جدًّا من أناسٍ يبدو عليهم أنهم يتشاطرون الأفكار نفسها، أو القيم نفسها فإننا نشعر بدفقة كبيرة من الطاقة المتزايدة والحيوية، بالإضافة إلى ود مشترك، أو انفعال ناجم عن شعورنا بالانتماء إليها، وهناك أمر مدهش ومهيب في هذه القوة التي تتضاعف في الحشود الكبيرة، فهذه الزيادة في الطاقة والإثارة يمكن بسهولة أن تتحول إلى غضب وعنف في حضور عدوٍّ لها، زد على ذلك أن نوعية خليط الناس تحدد شكل هذا الأثر أيضًا، فإذا كان الزعيم صاحب جاذبية، ويتفجر طاقة وحيوية فإن تلك الطاقة تتسرب إلى الجماعة أو الجماهير المحتشدة، وإذا كان عدد كبير من الأفراد [في الجماعة] لديهم ميل عاطفي معين إلى الغضب أو الفرح فإن ذلك سيغير المزاج الجماعي.

وأخيرًا: إنها قوة ساحبة؛ فنحن نشعر بالانجذاب إلى الأعداد الكبيرة؛ المدرجات التي تغص بالمؤيدين المناصرين لفريق رياضي، وجوقات المغنين، والمسيرات، والمواكب الاحتفالية، والحفلات الموسيقية، والتجمعات الدينية، والمؤتمرات السياسية. ففي هذه الحالات، نعيش من جديد ما ابتكره الأوائل وهذبوه من تجمع القبيلة، ومسير مواكب الجنود في أرتال أمام أسوار المدينة، ومشاهد المسارح وحلبات المصارعة القديمة، فإذا طرحنا جانبًا الأقلية التي تشعر بالخوف في هذه التجمعات فإن الغالب فينا أن عندنا حبًّا لحشود التأييد بحد ذاتها، فهي تشعرنا بالحياة والحيوية، ويمكن أن يصبح ذلك إدمانًا، فنشعر بأننا ملزمون بالتعرض لهذه الطاقة مرة بعد أخرى، ويعد الرقص والموسيقا صورة مصغرة لهذا الجانب من القوة الاجتماعية؛ فتشعر الجماعة بالإيقاع والتناغم وكأنها على قلب رجل واحد، وقد كان الرقص والموسيقا من أقدم الصور التي ابتدعها الإنسان لإشباع هذه الحاجة الملحة، واستخراج تلك القوة الاجتماعية.

وبإمكاننا أن نلاحظ جانبًا آخر للقوة الاجتماعية في صورتها المعاكسة؛ وذلك عندما نمر بمدة طويلة من العزلة؛ فنحن نعلم من روايات السجناء في الحبس الانفرادي، والمستكشفين الذين عزلوا في أماكن نائية (وانظر في رواية (ريتشار بيرد) لمعاناته خمسة أشهر من العزلة في القارة القطبية الجنوبية، في كتابه (وحدي Alone)، أنهم يبدؤون يشعرون بالانفصال عن الواقع، ويحسون بأن شخصياتهم تتفكك، ويغدون ميالين إلى هذيان مستفيض، وليس أكثر ما يعانونه انعدام الناس من حولهم؛ بل هم يفتقدون عيون الناس التي تبادلهم نظرات أعينهم؛ فالإنسان يصوغ مجمل مفهومه عن نفسه في أشهره الأولى في الحياة وهو ينظر إلى أمه؛ فنظرة التحديق التي يتبادلها معها تعطيه إحساسًا بأنه موجود؛ إنها تخبره بما هو عليه من كيفية نظرها إليه؛ فإذا بات من البالغين الراشدين شعر بالنوع نفسه من التثبيت غير الكلامي والإحساس بالنفس في عيون الآخرين الذين ينظرون إليه، وهو لا يدرك ذلك أبدًا؛ فلن يدركه حتى يمر بعزلة طويلة جدًّا يفهم فيها هذه الظاهرة.

وهذه هي القوة الاجتماعية عند مستواها الأساسي الأول؛ فعيون الآخرين وحدها يمكن أن تطمئننا بأننا كائنات حقيقية وسويَّة، وبأننا ننتمي [إليهم].

ويمكن أن نشعر بالقوة الاجتماعية في عوالمنا الافتراضية وتجمعاتنا الافتراضية [في الشابكة (الإنترنت)]، وهي أقل شدة من تلك التي في الحشود الفعلية، إلا أن بوسعنا أن نشعر بحضور الآخرين بطريقة شبه وهمية عن طريق الشاشات [شاشات الحواسيب والهواتف الذكية] (قوةً داخلنا وخارجنا)، وندأب على استشارة هواتفنا الذكية لنرى فيها نوعًا من العيون البديلة التي نبادلها النظر.

إن القوة الاجتماعية بين الناس ما هي ببساطة إلا نسخة معقدة مما تشعر به جميع الكائنات الاجتماعية؛ فالكائنات الاجتماعية تتناغم باستمرار مع عواطف الآخرين في المجموعة، وتدرك دورها في المجموعة، وتتلهف للتوافق معها. (وفي حيوانات الرئيسات نرى ذلك في محاكاتها الأعلى منها منزلة، إظهارًا منها أنها دونه). وهي تُظهر إشارات جسدية متقنة تمكن الجماعة من التواصل والتعاون، ولديها طقوس للتزاوج تقوي الروابط بينها، وكذلك يفعل صيدها في مجموعات. إنها تشعر بطاقة مشتركة بمجرد تجمعها معًا.

أما نحن البشر فلعلنا نبدو أكثر تعقيدًا، إلا أن القوة المحركة نفسها تؤثر فينا أيضًا، بالتواصل بلا كلمات، فنحس ونشعر بما يشعر به الآخرون في الجماعة، ولدينا حاجة ملحة للتوافق مع الجماعة والقيام بدورنا فيها، ونميل بلا وعي منا إلى تقليد الإيماءات والتعابير، وبخاصة ما نراه في الزعماء. ونحن نحب الهجوم في مجموعات، في وسائل التواصل الاجتماعي، أو في أي مكان يكون من المقبول فيه التنفيس عن غضبنا، ولدينا طقوسنا الخاصة لتمتين عرى الجماعة في التجمعات الدينية أو السياسية، والمسارح، والحروب، ونحن نشعر حتمًا بالطاقة الجماعية التي تنتقل في أي جماعة يفكر أصحابها كما نفكر.

وأغرب ما في هذه القوة من ناحية وجودها في داخلنا، هو المقدار الضئيل من الدراسة والتحليل الذي نوليها إياه؛ مع أنها شائعة جدًّا في مشاعرنا، وبعض السبب في ذلك يأتي من حقيقة أنه من الصعب دراسة هذه الإحساسات بطريقة علمية صارمة، إلا أن هناك أيضًا شيئًا مقصودًا في هذا التجاهل؛ فهذه الظاهرة تقلقنا في أعماقنا، فتآثراتنا التلقائية في جماعة، أو ميلنا إلى تقليد الآخرين، يذكِّرنا بالجوانب البدائية في طبيعتنا؛ فعلاوة على تصورنا أنفسنا متحضرين ومثقفين، نرى في أنفسنا أفرادًا

يتحكمون بوعيهم في غالبية أفعالهم. وسلوكنا في الجماعة يحطم هذه الأسطورة، وتخيفنا الأمثلة التاريخية، من قبيل الثورة الثقافية [في الصين الشيوعية]، بما تظهره من احتمالات لسلوكياتنا؛ فنحن لا نحب أن نرى أنفسنا كائنات اجتماعية تعيش وفق إلزامات معينة؛ فذلك ينتهك رأينا بأنفسنا بَشَرًا [متميزين عن سائر الكائنات الحية].

الاستنتاج: القوة الاجتماعية ليست قوة إيجابية أو سلبية؛ بل هي ببساطة جزء نفسي من طبيعتنا، وجوانب كثيرة في هذه القوة التي تطورت قبل زمن بعيد جدًّا، أصبحت خطيرة جدًّا في عالمنا الحديث. فعلى سبيل المثال: الارتياب العميق الذي يغلب علينا الشعور به تجاه الغرباء عن جماعتنا، وحاجتنا إلى شيطنتهم، هي أمور تطورت عند البشر الأوائل بسبب الأخطار العظيمة التي كانت تتهددهم؛ من أمراض معدية وميول عدوانية ممن ينافسهم، لكن هذه التآثرات الجماعية لم تعد موجودة في القرن الحادي والعشرين، والواقع أنه بفضل التقدم التكنولوجي يمكن أن تصبح تلك التآثرات مصدر أكثر التصرفات عنفًا وإبادة جماعية، ونرى في أكثر الأحيان أنه كلما زاد ميل القوة الاجتماعية إلى الحط من قدرتنا على التفكير المستقل والعقلاني زاد سحبها لنا إلى الهاوية؛ لتوصلنا إلى طرق بدائية في التصرف لا تناسب ظروفنا الحديثة.

لكن يمكننا استخدام القوة الاجتماعية، وتحديد معالمها لتكون ذات أهداف إيجابية في مستويات عالية من التعاون والتشاعر، تسحبنا إلى القمة؛ وهو ما نشعر به عندما نصنع شيئًا بالتشارك في جماعة.

والمشكلة التي تواجهنا بصفتنا كائنات اجتماعية ليست شعورنا بهذه القوة؛ وهو أمر يحدث بصورة تلقائية؛ بل هي إنكارنا لوجودها، حيث يغدو حالنا التأثرَ بالآخرين دون أن ندرك ذلك، ونظرًا لاعتيادنا على اتباع ما يقوله الآخرون ويفعلونه بلا وعي منا، فقد فقدنا القدرة على التفكير في مصلحتنا؛ فعندما تواجهنا قرارات حاسمة في الحياة نلجأ ببساطة إلى تقليد ما يفعله الآخرون، أو نستمع إلى أناس يرددون حكمًا معروفة، ويمكن أن يؤدي بنا ذلك إلى كثير من القرارات التي لا تلائمنا، زد على ذلك أننا نفقد الاتصال بالتفرد فينا، وذلك مصدر قوتنا الفردية (راجع الفصل الثالث عشر للاستزادة في هذا الموضوع).

ونظرًا لإدراك بعض الناس هذه الميول في الطبيعة البشرية، فإنهم يختارون التمرد والانشقاق، لكن ذلك يمكن أن يكون أيضًا تهورًا وتدميرًا للنفس. فنحن كائنات اجتماعية، ونحن نعتمد على قدرتنا على العمل مع الآخرين. والتمرد بحد ذاته سيؤدي إلى تهميشنا.

وما نحن بحاجة إليه أكثر من أي شيء آخر هو ذكاء الجماعة، وهذا الذكاء يتضمن فهمًا عميقًا لتأثير الناس في تفكيرنا وعواطفنا؛ وبهذا الإدراك يمكننا أن نقاوم السحب إلى الهاوية، وهو يتضمن أيضًا فهم كيفية عيش الجماعات البشرية وفقًا لقوانين معينة وقوًى محركة محددة، وذلك يسهل الانتقال بينها؛ فبهذا الذكاء، يمكننا أن نتحرك بخفة ورشاقة؛ فيمكن أن نصبح ممثلين اجتماعيين موهوبين نتوافق في ظاهرنا مع الجماعة، ونحافظ في باطننا على شيء من البعد عنها، وشيء من المساحة الذهنية للتفكير في مصلحتنا؛ فبهذه الدرجة من الاستقلالية يمكننا اتخاذ قراراتنا في الحياة الملائمة لما نحن عليه، والمناسبة لظروفنا.

ولنحصل على هذا الذكاء، علينا أن ندرس جانبي القوة الاجتماعية المجمَلين آنفًا، ونتمكن منهما؛ وهما الأثر الفردي للجماعات علينا، والأنماط والقوى التي تحرك الجماعات وتغلب عليها.

الأثر الفردي:

الرغبة في التوافق مع الجماعة: لنفترض أنك دخلت في جماعة في وظيفتك الجديدة على سبيل المثال، وفي سعيك للتوافق مع البيئة الجديدة تدرك أن الناس ينظرون إليك ويحكمون عليك كأنك غريب؛ فعلى المستوى غير الكلامي تشعر بعيونهم تسبرك بحثًا عن علامات [تكشف مكنونك]؛ فتبدأ في التساؤل: هل أنا متوافق معهم؟ هل أقول أشياء مناسبة؟ ما الذي يظنونه فيَّ؟ فأول آثار أي جماعة فيك وأهمها هو رغبتك في التوافق مع الجماعة وتعزيز إحساسك بالانتماء إليها؛ فكلما زاد توافقك معها قل تحديك للجماعة وقيمها، فتقلل بذلك من التمحيص الذي تواجهه، والجزع الذي يرافقه.

وأول طريقة لك في ذلك هي بتغيير مظهرك. فتلبس وتعرِض نفسك بما هو قريب من مظهر الآخرين في الجماعة، وهناك دائمًا نسبة مئوية صغيرة من الناس الذين

يحبون الخروج في مظهرهم عن الجماعة، لكنهم يمتثلون لها في أفكارهم وقيمهم، إلا أن معظمنا لا يرتاح إلى الظهور بمظهر مختلف جدًّا، ونقوم بما وسعنا للامتزاج بالجماعة؛ فنتخذ لأنفسنا الملابس والمظاهر التي تبدي الوجه المناسب لنا، أنا جديٌّ في عملي، وأعمل باجتهاد، وربما كان لي أسلوبي لكنني لست ملتزمًا به بشدة.

والطريقة الثانية والأهم للتوافق مع الجماعة هي اعتناقك أفكار الجماعة، ومعتقداتها، وقيمها، فربما تبدأ باستخدام تعبيرات كلامية تشبه ما يقوله الآخرون، وتلك علامة على ما يجري في سريرتك [بلا وعي منك غالبًا]، وتتخذ أفكارك رويدًا رويدًا شكل أفكار الجماعة، وقد يظهر بعض الناس تمردهم على هذه التبعية، فينتهي بهم الأمر غالبًا إلى الطرد أو التهميش، وقد تتمسك ببضعة آراء أو معتقدات غريبة على الجماعة، تحتفظ بها لنفسك عمومًا، لكنها لا تتعلق بقضايا مهمة للجماعة، وكلما زادت مدة مكثك في الجماعة، زادت قوة هذا التأثير وإغوائه.

وإذا راقبت هذه الجماعة من الخارج فستلاحظ تماثلًا إجماليًّا في التفكير يدهشك للغاية، بالنظر إلى أننا أفرادًا يختلف بعضنا عن بعض اختلافًا كبيرًا في مزاجه وتجاربه، وتلك علامة على التشكل الدقيق بقالب الجماعة والإذعان لها، ولعلك انضممت إلى جماعة من الجماعات لأنك تشاطرهم أفكارهم وقيمهم، إلا أنك ستجد بمرور الزمن أن أجزاء من تفكيرك كانت تختلف قليلًا عن أفكار الآخرين وتظهر تفردك، تشذبت شيئًا فشيئًا، كتشذيب شجيرة [في حديقة] لتلائم أخواتها؛ لذلك فإنك توافق الجماعة في كل ما تذهب إليه الجماعة تقريبًا.

وأنت لا تدرك شيئًا من ذلك وهو يحدث لك؛ فهو يحدث بلا وعي منك، والحق أنك ستميل إلى الإنكار الصارخ لهذه التبعية على الإطلاق، وستتصور أنك قد توصلت إلى هذه الأفكار بنفسك، أي أنك اخترت أن تؤمن بها وتجعلها رأيًا لك، فأنت لا تريد مواجهة القوة الاجتماعية التي تفعل فعلها فيك، وتجعلك تمتزج مع الجماعة، وتعزز إحساسك بالانتماء إليها، وعلى المدى الطويل يكون الأفضل لك أن تواجه امتثالك لروح الجماعة، بحيث تدركه وهو يحدث، وتتحكم فيه بعض التحكم.

الحاجة إلى التمثيل: ينبع الأثر الثاني من الأثر الأول؛ فنحن نمثل دائمًا في بيئة الجماعة، فلا يقتصر الأمر على مطابقة مظهرنا وأفكارنا بما في الجماعة؛ بل يتعداه

إلى تضخيم توافقنا معها، لنُظهر للآخرين أننا ننتمي إليها؛ فنحن نصبح في الجماعة ممثلين، نسكب ما نقوله ونفعله في قوالب يقبلها الآخرون؛ فيحبوننا، ويرون فينا أعضاء مخلصين في الفريق، ويتغير تمثيلنا وفقًا لحجم الجماعة ومن نمثل أمامه؛ فهل هو من رؤسائنا [في العمل]، أم من زملائنا، أم من أصدقائنا. ولعلنا نبدأ تمثيلنا بشيء من المسافة الفاصلة الداخلية، لأننا مثلًا نكون مدركين لتذللنا الكبير أمام رؤسائنا [في العمل]، لكن بمرور الزمن نأخذ بالشعور بالدور الذي نمثله؛ فالمسافة الفاصلة الداخلية تتلاشى، ويندمج القناع الذي كنا نرتديه بشخصيتنا، وبدلًا من أن نفكر في الابتسام في لحظات معينة، ترتسم الابتسامة تلقائيًّا على وجوهنا.

وفي هذا التمثيل نقلص من عيوبنا، ونُظهر ما نراه نقاط قوتنا، ونصطنع الثقة بالنفس. وندَّعي الإيثار، فقد أظهرت الدراسات أن الأرجح بنا تقديم المال، أو مساعدة أحدهم في عبور الطريق، عندما ينظر الآخرون إلينا؛ فنكون حريصين في الجماعة على أن يرانا الناس نؤيد القضايا العادلة؛ ونصدِّر منشوراتنا في وسائل التواصل الاجتماعي بآرائنا التقدمية، ونحرص أيضًا على أن يرانا الآخرون نعمل بجدٍّ، ونعمل ساعات إضافية أيضًا، وإذا كنا بمفردنا فغالبًا ما نكرر في عقولنا الأشياء التي سنقولها أو نفعلها في جولة التمثيل اللاحقةٍ.

ولا تتصورّ أن الأفضل للمرء أن يكون على طبيعته البسيطة، أو أن يتمرد على ما ذكرناه؛ فكبحك هذه الحاجة إلى التمثيل هو أمر مجافٍ للطبيعة، وحتى بعض الكائنات الاجتماعية الأخرى تقوم بالتمثيل، فإذا أردت أن تبدو على طبيعتك، وكأنك مرتاح لنفسك، فعليك أن تمثل دورك؛ وعليك أن تدرب نفسك على ألا تشعر بالانفعال؛ وتهيئ مظهرك؛ بحيث لا تؤدي طبيعتك إلى إغضاب الناس أو انتهاك قيم الجماعة، أما من يتمكن منه الحَرَد، ويرفض التمثيل، فسينتهي به الأمر إلى التهميش؛ لأن الجماعة بلا وعي منها تنبذ هؤلاء.

ومهما يكن من أمر، عليك ألا تشعر بالعار من هذه الحاجة؛ فليس هناك ما يسعك القيام به إزاءها على كل حال، فنحن في الجماعة نصبُّ تصرفاتنا -بلا وعي منا- في قالب التوافق مع الجماعة؛ فالأفضل أن تدرك ذلك، وتحتفظ بمسافة فاصلة داخلية، وتحول نفسك إلى ممثل واعٍ وبارع، قادرٍ على تغيير تعبيراته للتلاؤم مع الجماعات الفرعية، ويطبع في أذهان الناس خصاله الإيجابية.

العدوى العاطفية: عندما كنتَ طفلًا صغيرًا كنت شديد الحساسية لمزاجات وعواطف أمك؛ فابتساماتها تحرض فيك الابتسام، وجزعها يثير توترك، وقد تطورت عندنا هذه الدرجة العالية من التشاعر بعواطف الأم؛ لأنها كانت طريقة للبقاء قبل أمد بعيد. وحالنا كحال الكائنات الاجتماعية الأخرى، زُرع فينا منذ أيامنا الأولى الإحساس بعواطف الآخرين والتقاطها، وبخاصة عواطف القريبين منا، وهذا هو الأثر الثالث للجماعة فينا - عدوى العواطف.

فعندما نكون بمفردنا ندرك تقلب أمزجتنا، لكننا في اللحظة التي ندخل فيها إلى الجماعة، ونشعر بعيون الآخرين ترمقنا، ندرك بمستوًى في اللاوعي مزاجاتهم وعواطفهم، فإذا كانت قوية بدرجة كافية أمكنها أن تحل محل عواطفنا. أضف إلى ذلك أننا إذا كنا بين من نشعر بأنهم مريحون لنا، ويحسون بانتمائنا إلى الجماعة، فإننا نكون أقل دفاعيةً، وأكثر عرضة للأثر المعدي.

وهناك عواطف معينة تكون أكثر عدوًى من غيرها؛ وأقواها الجزع والخوف؛ فقد كان البشر الأوائل إذا أحس أحدهم بالخطر، فمن المهم أن يشعر به الآخرون أيضًا؛ لكن في بيئتنا المعاصرة باتت الأخطار أقل إلحاحًا، وبات الأمر أشبه بانتقال جزَع خفيضٍ سريعًا في الجماعة، تثيره أخطار محتملة أو متصوَّرة، والعواطف شديدة العدوى الأخرى هي الفرح والإثارة، والملل واللامبالاة، والغضب الشديد والضغينة. والرغبة أيضًا شديدة العدوى، فإذا رأينا الآخرين يريدون تملك شيء، أو اللحاق بتوجه جديد، فما أسهل أن تصيبنا عدوى الدافع نفسه.

وكل هذه الآثار لها قوة محركة تلقائية بذاتها؛ فإذا كان هناك ثلاثة أشخاص يشعرون بالقلق، فلا بد أن هناك سببًا وجيهًا لذلك، وتصبح أنت رابعهم، ويتحقق الأمر إذ تشعر به ملزمًا لك، وكلما زاد عدد من يشعرون بذلك الشعور ازداد عدد الآخرين الذين تصيبهم العدوى، وازدادت شدة ذلك الشعور فيهم فردًا فردًا.

وبمقدورك أن تلاحظ ذلك في نفسك عندما تنظر في عواطفك الخاصة في لحظة معينة، وتحاول تحليل الأثر الذي ربما طالها من الآخرين. فهل الخوف الذي تشعر به مرتبط بشيء يواجهك بصورة مباشرة، أم أنه غير مباشر؛ ساورَك مما سمعته

أو أحسست به في الآخرين؟ حاول أن تلتقط ذلك عند حدوثه، وتَبيَّن العواطف الأشد عدوًى فيك، وكيف تتبدل عواطفك بتبدل الجماعات والجماعات الفرعية التي تمر فيها، فإدراكك لهذا الأمر يعطيك القوة على التحكم به.

فرط اليقين: عندما نكون بمفردنا، ونفكر في قراراتنا وخططنا تخامرنا الشكوك بصورة طبيعية. فهل اخترنا مسارنا المهني الصحيح؟ وهل قلنا شيئًا مناسبًا لنحصل على الوظيفة الجديدة؟ وهل نسير وفق أفضل مخطط لنا؟

لكننا عندما نكون في جماعة يزول تأثير شكوكنا وتأملاتنا، ولنفترض أنه كان على الجماعة أن تقرر لنفسها إستراتيجية مهمة؛ سنشعر بإلحاح بأن علينا التحرك، فالجدل والدراسة مضنيان، وإلى أين سيوصلاننا؟ فنشعر بالضغط لنتخذ القرار، ونصل إلى ما بعده. وإذا خالفْنا وانشققنا فربما نُهمَّش أو نُستبعَد، فننفر من هذه الاحتمالات. وعلاوة على ذلك، إذا بدا أن الجميع يوافقون على أن هذا هو المسار الصحيح للتحرك، فإننا ملزمون بالشعور بالثقة في القرار، وبذلك يكون الأثر الرابع للجماعة فينا هو جعلنا نشعر باليقين فيما نفعله مع زملائنا، وهو ما يفضي إلى أن نكون شديدي الميل إلى المجازفة.

وهذا ما يحدث في الأزمات المالية والفقاعات الاقتصادية، فإذا كان الجميع يراهن على سعر أزهار الزنبق أو أسهم شركة البحر الجنوبي (راجع الفصل السادس) أو الرهون العقارية، فتلك النتيجة [في الانهيار الاقتصادي] حتمية؛ فمن يطرحون الشكوك هم ببساطة أناس شديدو الحذر؛ وعند الأفراد يكون من الصعب مقاومة ما يتيقن منه الآخرون، فنحن لا نريد أن نكون مهمَلين؛ وعلاوة على ذلك إذا لم يحط بنا إلا قلة ممن اشتروا هذه الأسهم وأخفقوا في تجارتهم، فسنشعر بسخافتنا وخجلنا؛ فللأسف كنا مسؤولين عن حمقنا، لكن إذا كان حولنا آلاف يقومون بالأمر نفسه، فذلك يحمينا من الشعور بتحمل المسؤولية، مما يزيد رجحان خوضنا المجازفات في بيئة الجماعة.

وإذا كنا أفرادًا لدينا خطة سخيفة بكل وضوح، فسيحذرنا الآخرون منها، ويعيدونا إلى قواعدنا [سالمين]، لكن إذا كنا في جماعة، يحدث نقيض ذلك؛ فيبدو الجميع يثبت الخطة، مهما كانت تضليلية (كما حصل في غزونا العراق، وتوقُّعِنا أن يستقبلنا

العراقيون استقبال الفاتحين المحرِّرين)؛ وليس ثمة غرباء ينضحون شيئًا من الماء البارد في وجوهنا.

فكلما شعرت بأنك متيقن كل اليقين من خطة أو فكرة، وتمتلئ تلهفًا عليها، كان لزامًا عليك أن تتريث، وتقيس أي أثر معدٍ للجماعة يعمل فيك عمله، فإذا استطعت أن تفصل نفسك لحظة عما تشعر به من إثارة، فلعلك تلاحظ كم كان تفكيرك يعمل في إسباغ العقلانية على عواطفك، لإثبات اليقين الذي تريد أن تشعر به؛ فلا تهجرنَّ أبدًا قدرتك على الشك والتأمل والنظر في الخيارات الأخرى؛ فعقلانيتك فردًا هي درعك الوحيد في مواجهة الجنون الذي يمكن أن يعم الجماعة.

القوى المحركة في الجماعة:

يمكننا أن نلاحظ منذ بداية التاريخ المكتوب، أنماطًا معينة تقع فيها الجماعات البشرية بصورة تلقائية تقريبًا، وكأنهم يخضعون لبعض القوانين الرياضية أو الفيزيائية، ونذكر فيما يأتي أكثر القوى المحركة شيوعًا مما عليك أن تدرسه في الجماعات التي تنتمي إليها أو تمر فيها.

ثقافة الجماعة: عندما نسافر إلى بلد آخر ندرك الفوارق في الثقافة بين بلدنا وذلك البلد؛ فلا يقتصر الأمر على أن سكانه لهم لغتهم الخاصة بهم؛ بل لهم أيضًا عاداتهم، وطرقهم في النظر إلى العالم، وأساليبهم في التفكير، وكلها مختلفة عما عهدناه عندنا، ويكون ذلك أكثر وضوحًا بين الأمم التي لها تقاليد عريقة، لكنه يبدو دقيقًا إذ يحدث في الشركات أو المكاتب، وذلك كله جزء من القوة الاجتماعية، يمزج الجماعة بعضها ببعض، ويعزز أواصرها بناءً على تكوينٍ مميز لأعضائها.

فعندما تنظر إلى جماعتك وثقافتها فكر في النمط السائد فيها، والمزاج الإجمالي لها، فهل هي من نمط البنية المتراخية المتساهلة؟ أما أنها منظمة من القمة إلى القاعدة، ويخشى أعضاؤها الخروج عن الخط المرسوم لهم، ويخافون خرق قواعد السلوك والانضباط فيها؟ وهل يشعر أعضاؤها بأنهم متفوقون، ومنفصلون عن سائر العالمين، فيظهرون مواقف نَزعة نخبوية، أم أنها جماعة تختال باهتمامها بسواد الشعب؟ وهل ترى في نفسها جماعة عصرية أم جماعة تقليدية؟

وهل تتدفق المعلومات بسهولة عبر الجماعة لتشعرك بالانفتاح فيها، أم أن هناك قيادة تتحكم بهذا التدفق وتحتكره؟ وهل تحكمها روح ذكورية ففيها تنافس شديد وتسلسل قيادة صارم، أم تحكمها روح أنثوية سلِسة تفضل التعاون على الهرمية؟! وهل تبدو مقطعة الأوصال مختلَّة الوظائف، هَمُّ أعضائها رعاية غرورهم بدلًا من الحصول على نتائج فعلية، أم أنها تشدد على الإنتاج وجودة العمل؟! وعندما تجيب عن هذه الأسئلة لا تعول كثيرًا على ما تقوله الجماعة عن نفسها؛ بل تمعن في تصرفاتها ونغمة العواطف السائدة فيها.

ويمكن أن يكون نمطها على درجات من الخصائص السابقة، أو خليطًا منها، إلا أن الجماعة لها دائمًا نوع من الروح والثقافة المتميزتين، وهناك شيئان عليك ألا تنساهما:

الأول: أن الثقافة تدور غالبًا حول فكرة مثالية تتصورها الجماعة في نفسها؛ فهي تحررية، أو عصرية، أو تقدمية، أو تنافسية حتى النخاع؛ أو هي ذات ذوق رفيع؛ وهلمَّ جرًّا. وقد لا تكون الجماعة على مستوى تلك الفكرة المثالية، لكن كلما ازدادت درجة محاولتها الوصول إليها كبرت أسطورة الفكرة المثالية لتعمي أعضاء الجماعة.

الثاني: أن هذه الثقافة تُظهِر غالبًا ثقافة مؤسسي الجماعة، وبخاصة إذا كانوا من أصحاب الشخصية القوية؛ فسواء كان أسلوبهم صارمًا أو متراخيًا، فإنهم سيضعون طابعهم [ذاك] على الجماعة، حتى لو كان تعدادها بالآلاف، لكن الزعماء الذين يدخلون جماعة، أو شركة، لها ثقافتها الراسية، غالبًا ما تبتلعهم هذه الثقافة، حتى لو كانوا يفكرون في تغييرها [عندما دخلوا إليها].

لقد انبثقت وزارة الدفاع الأمريكية -التي مقرها في مبنى البنتاغون [المخمَّس]- من رحم الحرب العالمية الثانية، تملؤها روح عنيفة جدًّا كروح الصقور. وكان لدى الرئيسين الأمريكيين كينيدي وجونسون أفكارهما عن البنتاغون وتغيير ثقافته؛ فكلاهما أراد تجنب توريط الولايات المتحدة الأمريكية في حرب فيتنام، إلا أن ثقافة البنتاغون العدوانية أدت في النهاية إلى تغيير أفكارهما، وجرهما للدخول في تلك الحرب. وقد فكر كثيرون من مخرجي الأفلام السينمائية في هوليود في القيام بأشياء على طريقتهم الخاصة، لكنهم لم يجدوا أنفسهم إلا وقد ابتلعتهم ثقافة راسخة تشدد على التحكم

من القمة إلى القاعدة، وإدارة المنتجين لكل صغيرة وكبيرة، ناهيك عن ملاحظاتهم التي لا نهاية لها؛ فهذه الثقافة موجودة منذ نحو 90 سنة، وليس هناك من أحد يستطيع تغييرها.

فخير لك أن تدرك وتفهم أنه كلما زاد حجم الجماعة وزاد رسوخ الثقافة فيها بمرور الزمن كان الراجح تحكمها بك لا تحكمك بها.

وهناك شيء آخر عليك ألا تنساه، فبغضِّ النظر عن نوع الثقافة في الجماعة، وبغضِّ النظر عن حجم الخلل الذي اعتراها في بداياتها، فإنه كلما طال عمر الجماعة وزاد حجمها ازداد ميلها إلى المحافظة ومقاومة التغيير، وهذه نتيجة حتمية للرغبة في مواصلة ما صنعه الآخرون وبنوه، والاعتماد على طرق صحَّت بالتجربة للمحافظة على وضعها الراهن. وفي هذه النزعة المحافظة الزاحفة على الجماعة يكون حتفها؛ لأنها تفقد شيئًا فشيئًا قدرتها على التكيف.

قواعد الجماعة وقوانينها: تعد الفوضى وانعدام القيادة من الأمور المقلقة للغاية في أي جماعة بشرية؛ لذلك تتطور بسرعة معايير السلوك وقواعد القيام بالأمور، وتصبح أمرًا نافذًا، وهذه القواعد والقوانين لا يجري تدوينها مطلقًا؛ بل تكون ضمنية، وخرقها بطريقة أو بأخرى يعرضك لخطر النبذ أو حتى الطرد، دون أن تعلم بالضرورة السبب في ذلك. وتفرض الجماعة بهذه الطريقة نظامها الخاص بها، دون الحاجة إلى ضبط النظام بصورة فعلية، وتنظم القوانينُ المظهر المقبول، وقدر حرية الحديث في الاجتماعات، ونوعية طاعة الرؤساء، وأخلاقيات العمل المرتجاة، وغير ذلك.

وعندما تكون جديدًا في جماعة عليك أن تولي انتباهًا كبيرًا لهذه القوانين المضمرة، وانظر إلى من يصعد ومن يسقط في الجماعة؛ لترى علامات تدلك على المعايير التي تحكم النجاح والسقوط، فهل ينبع النجاح غالبًا من النتائج أم من ثرثرات سياسية؟ وانظر إلى قدر اجتهاد الناس في عملهم في غياب رقابة رؤسائهم؛ فقد تعمل بجدٍّ كبير، وتنجز عملك على أفضل وجه، ثم تجد نفسك مطرودًا لأنك أظهرت الآخرين بمظهر سيئ [حيث كشفت باجتهادك تقاعسهم]. ولا شك أن في الجماعة عُجُولًا مقدسة؛ فهناك أناس أو معتقدات لا يمكنك انتقادها، فانظر إلى كل ذلك كأنه فخاخٌ لا بد لك من

تجنبها مهما كلفك الأمر. وأحيانًا يكون هناك عضو من مرتبة عالية يقوم بدور الشرطي؛ بحكم الأمر الواقع؛ لتطبيق هذه القواعد والقوانين، فاعرف من يقوم بذلك، وتجنب أي احتكاك به؛ فالأمر لا يستحق الاحتكاك بأحد.

بلاط الجماعة: إذا راقبت بعض مجتمعات الكائنات الحية فستلاحظ وجود ذكَرٍ مقدَّم، يكيِّف سائرُ أعضاء الجماعة سلوكياتهم معه، ويتزلفون له، ويقلدونه، ويبذلون جهدهم لبناء علاقة وثيقة معه؛ وذلك هو البلاط البدائي الذي سبق ما عند الإنسان؛ فنحن البشر أنشأنا نسختنا المتقنة من هذا البلاط في البلاطات الملكية منذ أقدم الحضارات؛ ففي البلاط الملكي، يعتمد رجال البلاط على رعاية الملك لهم للبقاء والازدهار؛ فالغرض من وظيفة أحدهم التقرب من صاحب المركز الأعلى، دون تنفير رجال البلاط منه؛ أو تشكيل عصابة لخلع الملك، وتلك مغامرة محفوفة بالأخطار دائمًا.

وفي أيامنا هذه، يتشكل البلاط حول منتج الأفلام السينمائية، ورئيس القسم الأكاديمي، والمدير التنفيذي لمشروع تجاري، والرئيس السياسي، وصاحب معرض للفنون، وناقد أو فنان له نفوذ ثقافي، وفي الجماعة الكبيرة تجد بلاطات ثانوية تتشكل حول الزعماء الثانويين؛ وكلما زادت قوة الزعيم زادت شدة المراوغة للتقرب منه، وقد يبدو رجال البلاط بمظهر مختلف الآن [وهم بقرب الزعيم]، إلا أن سلوكياتهم ومخططاتهم هي نفسها تمامًا. وعليك أن تسجل ملاحظاتك عن شيء من هذه الأنماط السلوكية.

أولًا: على رجال البلاط أن يكسبوا اهتمام الزعيم، ويتزلفوا له بطريقة أو بأخرى. وأسرع طريقة لذلك هي الإطراء، فلا شك أن الزعيم عنده غرور كبير، ويتوق إلى تثبيت رأيه العالي بنفسه، ويمكن للإطراء أن يحدِث العجائب، لكن فيه أخطار؛ فهو مكشوف جدًّا، ويبدو صاحب الإطراء مستميتًا في إطرائه، ومن السهل معرفة مخططه المتواري خلف إطرائه. وصاحب الإطراء البارع يعرف كيف يصوغ إطراءه وفق مخاوف محددة عند الزعيم، ويجعل إطراءه إطراءً غير مباشر إلى حدٍّ معين. ويصب اهتمامه على الخصال التي يمتدحها في الزعيم، ولا يلتفت إليها أحد، والتي تحتاج إلى زيادة تثبيت. فإذا امتدح الجميع فطنة الزعيم في التجارة، لا حسن ثقافته، فعليك أن تستهدف حسن ثقافته،

ويمكن لإظهارك أفكار الزعيم وقيمه -دون استخدامك كلماته نفسها- يمكن أن يكون صورة فعالة جدًّا من صور الإطراء غير المباشر.

وتذكر أن الصور المقبولة من المديح تختلف باختلاف البلاط؛ ففي أوساط هوليود لا بد أن يكون المديح متدفقًا جياشًا أكثر منه في الأوساط الأكاديمية أو السياسية؛ وليكن إطراؤك متلائمًا مع روح الجماعة، واجعله غير مباشر ما أمكنك.

ومن الحكمة دائمًا أن تترك انطباعًا في رؤسائك بكفاءتك، وتجعلهم يعتمدون على ما تنفعهم به، لكن احذر من التمادي في ذلك؛ فإذا شعر رؤساؤك بأنك متميز جدًّا في عملك، فقد يخشون من اتكالهم عليك، ويرتابون في طموحاتك؛ فاجعلهم يشعرون بالراحة في مستوى التفوق الذي يظنون أنه بيدهم.

وثانيًا: عليك أن تولي اهتمامًا بالغًا لرجال البلاط الآخرين، فالبروز عليهم بقدر كبير، وظهورك بمظهر شديد التألق والجاذبية، سيثير الحسد فيهم، وسوف ينتهي أمرك بألف لدغة ولدغة من لدغاتهم؛ فعليك أن تجعل أكبر عدد من رجال البلاط يقفون في صفك؛ ما استطعت إلى ذلك سبيلًا. وتعلَّم أن تهوِّن من نجاحك، وتستمع بإصغاء (أو تتظاهر بالاستماع) إلى أفكار الآخرين، وتعطيهم بطريقة إستراتيجية الثقة بآرائهم والمديح في اجتماعاتهم، مع انتباهك لمخاوفهم. وإذا كان عليك اتخاذ فعل معين في مواجهة بعض رجال البلاط فاجعله غير مباشر قدر ما أمكنك، واعمل على عزله في الجماعة ببطء، وإياك أن تبدو شديد العدوانية أمامه؛ فالمفترض دائمًا برجال البلاط الظهور بمظهر متحضر. واعلم أن أفضل رجال البلاط ممثِّلون بارعون، وأن ابتساماتهم، ومجاهراتهم بإخلاصهم لا تعني الكثير، فلن ينفعك أن تكون ساذجًا في البلاط؛ فحاول التشكيك في دوافع الآخرين دون أن تصاب بجنون الشك.

ثالثًا: يجب أن تدرك أصناف رجال البلاط التي ستجدها في معظم البلاطات، والأخطار الخاصة التي يمكن أن يشكلوها لك، فرجل البلاط العدواني والذكي

يمكنه مع شيء من الضمير أن يهيمن على الجماعة بسرعة، (ولتعرف المزيد عن أصناف رجال البلاط، انظر في الفقرة الآتية).

واجعل نصب عينيك أنه ما من سبيل أمامك لتتجنب القوة المحركة في البلاط، ومحاولتك التصرف بطريقة تسمو على حيل السياسة، أو على الحاجة إلى الإطراء، لن تثمر إلا في جعلك محل ريبة الآخرين؛ فما من أحد يحب مواقف المكابرة [كأنك شريف مكة]. وكل ما ستجنيه من (صدقك) هو التهميش؛ فخير لك أن تكون رجل البلاط البارع [المداهن]، وتجد لنفسك شيئًا من المتعة في لعبة مخططات البلاط.

عدو الجماعة: ذكرنا آنفًا أن البشر الأوائل كان عندهم خوف انعكاسي [لاإرادي] من مرأى الغرباء عن جماعتهم، وما أسهل تحول هذا الخوف إلى ضغينة، ويمكن أن يكون سبب هذا الخوف حقيقيًّا، إلا أن وجود قبائل منافسة له أثر جانبي إيجابي أيضًا؛ فهو يوحد الجماعة ويزيدها لُحمةً، وهو يتوافق أيضًا مع الطريقة التي يعالج بها الدماغ البشري المعلومات، عن طريق أزواج ثنائية من الأضداد كالنور والظلمة، والخير والشر، ونحن وهُمْ. واليوم -وفي عالمنا الحديث المتطور- ستلاحظ هذه القوة المحركة القديمة تستمر بالعمل؛ فترى أي جماعة تصب اهتمامها بطريقة انعكاسية على عدوٍّ تكرهه، حقيقي أو متصوَّر، ليساعدها ذلك في شد أواصر الجماعة، وقد قال أنطون تشيخوف ذات مرة: «لا توحد المحبة الناس، ولا الصداقة، ولا الاحترام، بقدر ما توحدهم ضغينة مشتركة لشيء ما».

ومنذ زمن سحيق، استغل الزعماء منعكس الأعداء هذا لتعزيز سلطتهم، فاستغلوا وجود منافس أو عدو لتبرير أي شيء تقريبًا [يقومون به]، وصرف النظر عن نقائصهم وجوانب قصورهم، فيصفون العدو بأنه (لاأخلاقي)، أو (لاعقلاني)، أو (غير جدير بالثقة)، أو (عدواني)، وذلك الوصف يتضمن أننا (نحن) في جماعتنا نتصف بنقيض ذلك، ولا يحب أي من الطرفين أن يعترف مطلقًا بأنه ليس خالصًا في أخلاقياته، أو أن عنده نوايًا عدوانية، أو أن العاطفة غالبة عليه؛ بل ذلك من صفات الطرف الآخر دائمًا؛ وفي النهاية، تكون الحاجة إلى الشعور بأنك جزء من القبيلة وتعادي الطرف الآخر أكثر أهمية من الاختلافات الفعلية بينهما التي تضخَّم كثيرًا في أغلب الأحيان.

وإذا نظرت في الجماعة التي تنتمي إليها فلا بد أنك ستجد عدوًّا أو بعبعًا من نوع أو آخر تدفعك الجماعة إلى معاداته؛ فأنت بحاجة إلى أن تفصل نفسك عن هذه القوة المحركة، وترى (العدو) على ما هو عليه [فعلًا] دون تشويهات، وعليك ألا تصرح بشكوكك [عن العدو]؛ فربما رأى فيك الآخرون خائنًا للجماعة؛ وبدلًا من ذلك ليكن عقلك منفتحًا بحيث تقاوم السحب إلى الهاوية، وردود الفعل المفرطة الناتجة من تلك العواطف القبلية، وتقدَّم في الأمر خطوة أخرى بأن تتعلم من العدو، وتقتبس شيئًا من إستراتيجياته المتفوقة.

فصائل الجماعة: بعد مرور وقت طويل [على تأسيس الجماعة] يبدأ الأفراد في الجماعة بالانقسام في فصائل، والسبب في هذه القوة المحركة بسيط؛ فداخل الجماعة نحصل على دفقة من النرجسية؛ لأننا قريبون ممن يشاطروننا قيمنا؛ لكن إذا وصلت الجماعة إلى حجم معين يصبح ذلك أمرًا نظريًّا إلى حدٍّ كبير، وتصبح الفوارق بين أعضاء الجماعة أكثر بروزًا، وتقل قوتنا على التأثير في الجماعة؛ فنحن نريد التأثير بسرعة أكبر، فنلجأ إلى تشكيل جماعات فرعية، وتحزبات، مع من يبدون أقرب إلينا، فيعيدون إلينا تلك الدفقة من النرجسية. وفي هذا التجمع الفرعي تغدو لدينا القوة لتقسيم المنافع، فيزيد ذلك في إحساس أعضائه بأهمية أنفسهم، وسينتهي الأمر بالفصيل إلى الانقسام الداخلي، وهكذا دواليك، ويحدث هذا الانقسام من اللاوعي، وكأنه استجابة لقوانين ميكانيكية لانقسام الجماعة.

وإذا وصل أحد الفصائل إلى قدر كبير من القوة فسيبدأ أعضاؤه بإعطاء الأولوية لمصالحه دون مصالح الجماعة الكبرى، ويحاول بعض الزعماء استغلال هذه القوة المحركة بتحريض إحدى الفصائل على الأخرى بأسلوب (فرِّق تسُدْ): فكلما ازداد اقتتال الفصائل ازداد ضعفهم، وازدادت قوة من يتربع على القمة، وقد كان (ماو تسي تونغ) خبيرًا في هذه اللعبة، إلا أنها لعبة خطرة؛ لأنه سيضيع وقت طويل في التعامل مع المشاحنات الداخلية التافهة، ويمكن أن يكون من الصعب السيطرة عليها جميعًا، وإذا تركت الفصائل تعمل بمفردها فيمكن أن تصبح قوية جدًّا، فتستولي على القيادة، وتخلع الزعيم [السابق للجماعة] أو تتحكم به، والأفضل شد روابط الجماعة الكاملة بزرع ثقافة إيجابية تحمس الأعضاء وتوحدهم، فيكون الانقسام إلى فصائل أقل جاذبية. (وللاستزادة في هذا الجانب انظر في الفقرة الأخيرة من هذا الفصل).

والفصيل الذي عليك أن توليه اهتمامًا خاصًّا هو الفصيل الذي يشكله رجال الصفوف الأولى الذين يمكن أن نقول إنهم (نخبة) الجماعة. وعلى الرغم من أن النخبة تنقسم أحيانًا إلى فصائل متناحرة، فالغالب أنها إذا جد الجد توحدت، وعملت على المحافظة على مكانتها في الصدارة. ويميل الفصيل إلى العناية بشأنه، ويزداد ذلك بين أوساط الأقوياء، فلا شك أنهم سينجحون في تطويع قواعد الجماعة ليضمنوا ميلها إلى مصلحتهم، وفي عهد انتشار الديمقراطية في أيامنا سيحاولون إخفاء ذلك عن طريق ادعاء أن ما يفعلونه إنما هو في سبيل المصلحة العليا للجماعة، وتراهم يقولون إنه إذا ازدهر أمر النخبة ازدهر أمر الجميع ممن سواها؛ لكنك لن ترى في واقع الحال فصيل النخبة يقوم بأشياء تقلل من قوته، أو يقدم تضحيات حقيقية؛ فالواجب دائمًا على من هم خارج النخبة أن يقدموا التضحيات بطريقة أو بأخرى؛ فحاول ألا تسقط فيما يسبغون العقلانية عليه، أو تصدق قصصهم الملفقة، وحاول أن ترى هذا الفصيل على ما هو عليه.

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية لها شقَّان: أولهما: أن عليك أن تصبح مراقبًا بارعًا لنفسك وأنت تتآثر مع الجماعات من أي حجم كانت. وابدأ بافتراض أنك لست فردًا [مستقلًّا بذاتك] كما تتصور؛ فغالبًا ما تتأثر أفكارك ومنظومة إيمانك أشد التأثر بالناس الذين عملوا على تنشئتك، وزملائك في العمل، وأصدقائك، والثقافة [في مجتمعك] بصورة عامة؛ فكن صادقًا أشد الصدق مع نفسك، وانظر في تغير أفكارك ومعتقداتك كلما طال مكوثك في وظيفة من الوظائف، أو في جماعة من الجماعات؛ فأنت تخضع لضغط خفي للانسجام والتوافق [مع تلك الوظيفة أو الجماعة]، وستستجيب لذلك الضغط دون إدراكك لذلك.

وكي ترى الأمر بوضوح فكر في عدد المرات التي روَّجتَ فيها لفكرةٍ تُناقِض ما تريده الجماعة بناءً على مسألةٍ مبدئية [عندك]، وتمسكتَ بفكرتك تلك لزمن طويل، لعل ذلك كان نادرًا جدًّا. وانظر في القرارات السيئة التي اتخذتها الجماعة، وكم مرة وافقت عليها. فإذا أصبح هذا الامتثال راسخًا فيك جدًّا فستفقد قدرتك على التفكير بملء إرادتك؛ وهو أغلى ما يملكه الإنسان. وحاول أحيانًا في تجربة فكرية أن ترحب بفكرةٍ تُناقِض جدًّا فكرةً عند الجماعة التي تنتمي إليها، أو تخالِفُ التصور السائد، وانظر هل هناك أي قيمة في المضي عمدًا بعكس التيار.

فمن السهل اختراقنا بتأثير الجماعة، ومخاوفنا تجعلنا أسهل اختراقًا، وكلما قل يقيننا بقيمة أنفسنا أفرادًا زاد انجذابنا في اللاوعي إلى التوافق مع الجماعة، ومزجِ أنفسنا بروحها. وكسبُنا استحسانًا ظاهريًّا من أعضاء الجماعة بإبداء تقليدنا لهم إنما يعمل على إخفاء مخاوفنا عن أنفسنا وعن الآخرين. إلا أن هذا الاستحسان عابر؛ فمخاوفنا تنخر فينا، وعلينا باستمرار أن نجتذب اهتمام الناس لنشعر بالتثبيت. ويجب أن يكون هدفك التقليل من سهولة اختراقك عن طريق زيادة اعتزازك بنفسك. فإذا شعرت بالقوة والثقة بما يجعلك متفردًا - أذواقك، وقيمك، وخبراتك الخاصة - فإنه سيسهُل عليك مقاومة تأثير الجماعة؛ وعلاوة على ذلك فإنك إذا اعتمدت على عملك وإنجازاتك لتثبيت رأيك بنفسك فلن تكون مقيدًا بالسعي المستمر وراء نيل الاستحسان والاهتمام.

ولا نعني بذلك أن تصبح منشغلًا بنفسك أو تنعزل عن الجماعة؛ بل تقوم في الظاهر بما في وسعك للتوافق معها، لكنك في باطنك تضع أفكار الجماعة ومعتقداتها في تمحيص مستمر، وتقارنها بأفكارك ومعتقداتك، وتتكيف مع أجزاء منها أو مع بعضها، مما تجده وجيهًا، وترفض غير ذلك مما يناقض خبراتك؛ فاهتمامك منصبٌّ على الأفكار نفسها، لا على مصدرها.

والشق الثاني من مهمتك، أن عليك أن تصبح مراقبًا بارعًا للجماعات التي تنتمي إليها، أو تتآثرُ معها، واجعل من نفسك عالمًا بتطور الإنسان، تدرس العادات الغريبة لقبيلة غريبة؛ فانظر بإمعان في ثقافة جماعتك، وكيف (تشعر) بها من الداخل؛ وهو الشعور الذي يغاير ما وجدته في الجماعات الأخرى التي عملت معها أو انتميت إليها. فأنت تدرك القوة الاجتماعية وهي تصوغ الجماعة فتجعلها جسدًا واحدًا، أكبر من أجزائه متفرقةً.

ومعظم الناس يحسون بحدسهم بقواعد السلوك في الجماعة وقوانينه، لكن عليك أن تتعمق في ذلك، بمراقبة هذه القواعد وهي تعمل، وتبني معرفتك الخاصة بك عنها بصورة واعية: فلماذا هي موجودة؟ وما الذي تنبئك به عن المجموعة؟ وإذا ازداد تقديرك لثقافة الجماعة وقوانينها فسيسهل عليك التنقل في حيزها الاجتماعي، والمحافظة على درجة من فصل نفسك عنها. وستحاول تغيير ما لا يمكنك تغييره. وعندما يتعلق الأمر

بالفصائل التي لا بد ستظهر فالأفضل لك أن تبقى على الحياد، وتترك الآخرين يتقاتلون للحصول عليك، فلست بحاجة إلى الانتماء إلى فصيل لتستمد منه دفقة نرجسية، فما تريده داخل الجماعة هو خيارات إستراتيجية ومساحة للمراوغة، ليكون لديك حلفاء كثيرون وتوسع قاعدة قوتك.

وهدفك في هذا الشق الثاني هو المحافظة على قبضتك المحكمة على الواقع قدر ما أمكنك ذلك؛ فالغالب على الجماعات أن تتشاطر معتقداتها وطرقها وحيدة الجانب في النظر إلى العالم؛ فهي تعطي أهمية أكبر للمعلومات التي تتوافق مع أفكارها المتصورة مسبقًا، وهي تضخم صفات منافسيها أو أعدائها [السلبية]. وتغدو مفرطة التفاؤل بشأن خططها. فإذا تمادت [في لاعقلانيتها هذه]، فيمكن أن تتمسك بمعتقدات ليست إلا محض أوهام، ويمكن أن تتصرف بأفعال تتاخم حد الجنون، ونظرُك إلى الجماعة وأنت محتفظ بمسافة تفصلك عنها سيساعدك في أن تدرك التأثير المشوِّه لفهمك؛ ذلك التأثير الراسخ كل الرسوخ داخل الجماعة. وبذلك تكون إستراتيجياتك وقراراتك أكثر فعاليةً وكفاءةً بكثير.

ومع ميل الجماعات إلى فرض سحبها إلى الهاوية على عواطفنا وتصرفاتنا فإننا قد نشعر بنقيض ذلك أو نتصوره، فنتصور أن الجماعة تسحبنا إلى القمة. وندعو هذا المثل الأعلى باسم (الجماعة الواقعية)؛ فهي تضم أعضاء يشعرون بأنهم أحرار في الإسهام بآرائهم المتباينة؛ فعقولهم منفتحة، ويصبون اهتمامهم على إنجاز الأعمال والتعاون على مستوًى عالٍ، فإذا حافظت على روحك الفردية وتمسكت بالواقع فستساعد في إنشاء هذا الفريق المثالي من الناس، أو إغنائه. وللاستزادة في ذلك، راجع فقرة (الجماعة الواقعية) فيما يأتي.

وتعد هذه القدرة على مراقبة الجماعة وفصل أنفسنا عنها أكثر أهمية في عصرنا من أي عصر سلف؛ وذلك لأسباب متعددة؛ ففي الماضي، كان إحساس الناس بالانتماء إلى جماعة بعينها أكثر استقرارًا وأمانًا؛ فكان الانتماء إلى مذهب الكنيسة المعمدانية، أو مذهب الكنيسة الكاثوليكية، أو مدرسة العقيدة الشيوعية، أو مدرسة الثورة الفرنسية، كان ذلك الانتماء يمنح المرء إحساسًا قويًّا بالهوية والفخر، ومع تضاؤل قوة هذه المنظومات الإيمانية واسعة المجال، فقدنا ذلك الأمان الداخلي، لكننا احتفظنا

بالإنسان عميق الغور الذي يحتاج إلى الانتماء؛ لذلك يبحث كثيرون منا عن جماعات ينضوون تحت لوائها، تواقين إلى نيل استحسان الآخرين، ومشاطرتهم قيمنا، لقد بتنا أسهل اختراقًا من أي وقت مضى، وهذا ما يجعلنا متلهفين على الدخول في آخر طائفة مبتدَعة، أو أحدث حركة سياسية، وذلك يجعلنا سريعي التأثر بزعيم غوغائي عديم الضمير يصطاد هذه الحاجة فينا.

وبدلًا من الجماعات واسعة النطاق القديمة أصبحنا اليوم نشكل قبائل بحجوم متضائلة للحصول على قدر أكبر من الدفقات النرجسية؛ فننظر إلى الجماعات الكبيرة بارتياب، وتحرض وسائل التواصل الاجتماعي هذه القوة المحركة بتيسيرها نشر القيم والأفكار ضيقة الأفق للقبيلة، وجعلها قيمًا وأفكارًا مُعدِيَة. إلا أن هذه القبائل لا تدوم طويلًا؛ فدأبها الاختفاء، أو إعادة التجمع، أو الانقسام، وهكذا أصبح من المتعذر تمامًا إشباع حاجتنا القديمة إلى الانتماء، فيقودنا ذلك إلى الجنون.

فالنزعة القبلية لها جذور راسخة في أعمق أجزاء طبيعتنا البشرية وأكثرها بدائية، لكنها اليوم تقترن بقدرات تكنولوجية ضخمة، مما يجعلها بالغة الخطورة؛ فما كان يمكِّننا لآلاف السنين من ربط أواصر جماعاتنا بإحكام، والبقاء في هذه الحياة يمكن أن يقودنا اليوم بسهولة إلى انقراض نوعنا البشري؛ فالقبيلة تشعر بأن وجودها في خطر حقيقي إذا كان ثمة عدو، والمنطقة الوسطى بينهما صغيرة محدودة، فتكون المعارك بين القبيلتين أكثر ضراوة وعنفًا.

فالأرجح أن مستقبل الجنس البشري يعتمد على قدرتنا على تجاوز هذه النزعة القبلية، ومعرفة أن مصيرنا مرتبط بمصير الآخرين كلهم، فنحن نوع حي واحد، وكلنا ننحدر من الأسلاف أنفسهم، وجميعنا إخوة وأخوات، والفوارق بيننا هي في غالبيتها وهمٌ، وتصور وجود الفوارق هو جزء من جنون الجماعات، فعلينا النظر إلى أنفسنا كأننا جماعة واقعية كبيرة واحدة، نشعر بإحساس عميق بالانتماء إليها، ويتطلب منا حلُّ المشكلات التي صنعها الإنسان وتهددُ حياتنا التعاونَ على مستوًى عالٍ جدًّا، وأن تكون لدينا الروح العملية التي تفتقدها القبيلة. ولا يعني ذلك نهاية تنوع الثقافات والغنى [الثقافي] الحاصل من ذلك؛ فالحق أن الجماعة الواقعية تشجع على التنوع الداخلي.

فيجب علينا أن نخلص إلى نتيجة مفادها أن الجماعة الأساسية التي ننتمي إليها هي الجنس البشري؛ وذلك هو مستقبلنا المحتوم. وأي شيء آخر ليس إلا انتكاسًا وخطرًا شديدًا عظيمًا.

البلاط ورجاله

يدور أي نوع من أنواع البلاط حول محور الزعيم، وذلك أمر واضح جلي، وتعتمد قوة رجال البلاط على المتانة النسبية لعلاقتهم بالزعيم، ومع أن الزعماء لهم صنوف متعددة، إلا أن هناك قوة محركة تشملهم جميعًا بدرجة كبيرة؛ فرجال البلاط (خلا العيَّابين منهم، وانظر فيما يأتي) يميلون إلى إسباغ المثالية على صاحب السلطة؛ فهم يرون زعيمهم أكثر ذكاءً وفطنة وكمالًا مما هو في الواقع، وهذا ما يسهِّل عليهم تبرير سلوكياتهم في تملُّقه والتزلف له.

وتشبه هذه القوة المحركة ما اختبره الواحد منا في طفولته، حيث أسبغ المثالية على أبويه ليشعر بأمان أكبر في ظل سلطتهم عليه؛ فمن المخيف جدًّا تصور الأبوين تنقصهما القوة أو الكفاءة والتعامل مع شخصيات السلطة في البلاط، يغلب عليه إرجاعنا إلى عهد الطفولة والقوة المحركة في الأسرة؛ فالطريقة التي تكيَّفنا بها مع سلطة الأبوين، وحضور الإخوة، تعيد نفسها كرَّةً أخرى بأسلوب البالغين في البلاط؛ فإذا كنا نشعر بحاجة عميقة لإرضاء الأبوين بكل طريقة بغية الشعور بالمزيد من الأمان، فإن ذلك يغدو نمطنا في الإرضاء [إرضاء الزعيم] في البلاط، وإذا كنا نستاء من إخوتنا بسبب صرفهم اهتمام الأبوين عنا إليهم، وكنا نحاول أن نهيمن على إخوتنا فإن ذلك يغدو نمطنا في الحسد [لسائر رجال البلاط]، واللوذ بالعدوانية المستترة؛ فلعلنا نريد احتكار اهتمام الزعيم كما حاولنا يومًا احتكار اهتمام أمهاتنا وآبائنا.

لذا يمكننا القول بأن رجال البلاط يندرجون غالبًا في أصناف معينة وفقًا لأنماط عميقة فيهم تعود جذورها إلى سنوات الطفولة، وبعض هذه الأصناف يمكن أن يصبح خطيرًا جدًّا إذا جمع أصحابها السلطة في البلاط، وهم يبرعون عادة في إخفاء خصالهم السلبية للصعود في درجات البلاط، وخير لك أن تحددهم مبكرًا قدر ما تستطيع وتتخذ الموقف الدفاعي الضروري تجاههم، ونذكر فيما يأتي سبعة أصناف شائعة لهم.

الدسَّاس: من الصعب جدًّا تمييزه ومعرفته؛ فهو يبدو شديد الإخلاص للرئيس وللجماعة، ولا أحد يضاهيه في اجتهاده في العمل وكفاءته التي لا يشق لها غبار، لكن ذلك ليس إلا قناعًا يرتديه؛ فهو وراء الكواليس لا يفتأ يكيد الدسائس ليجمع في يده المزيد من القوة، وغالبًا ما يكون عنده ازدراء للرئيس يحرص على كتمانه، فهو يشعر بأن بوسعه القيام بما يقوم به الرئيس، وعلى نحو أفضل منه، وهو يتوق إلى إثبات ذلك، ولعله في طفولته مر بمسائل تنافسية مع شخصية الأب في حياته.

ففي بلاط الرئيس الأمريكي ريتشارد نيكسون، كان (ألكسندر هيغ Alexander Haig) (1924 – 2010) يلخص هذا الصنف، فبعد تخرجه من أكاديمية (ويست بوينت) العسكرية، وتقلده أوسمة الأبطال في حرب فيتنام، جرى تعيينه ليكون واحدًا من مساعدي هنري كيسنجر، مستشار الأمن القومي لريتشارد نيكسون، وكان بلاط كيسنجر الصغير يغص برجال لهم سوابق أكاديمية لامعة، فلم يكن باستطاعة هيغ أن يجاريهم في هذا المجال؛ فبقي بعيدًا عن سجالات السياسة. وبدلًا من ذلك هيأ نفسه ببراعة شديدة لتلبية رغبات كيسنجر واحتياجاته، بحيث صعد نجمه سريعًا في بلاطه؛ فكان ينظم مكتب كيسنجر، ويعد له جدول أعماله، وكان مستعدًّا لأن يقوم له بأدنى الأعمال، حتى إنه كان يساعد رئيسه في ارتداء ثيابه لحضور أمسية مهمة. وكان يكابد في سره نوبات كيسنجر الشديدة المتكررة من الحدة والغضب، لكن كيسنجر لم يكن يدرك فيه عمق طموحاته، وازدراءه لرئيسه [أي لكيسنجر نفسه]، لقد كان هيغ يسعى باستمرار وراء الرئيس الحقيقي في هذه اللعبة، وهو نيكسون نفسه.

فبينما يغيب كيسنجر في كثير من الأمسيات لحضور بعض الحفلات كان نيكسون يرى الضوء ينبعث من مكتب هيغ في تلك الساعات، ولم يسع نيكسون إلا أن يعجب به، فنيكسون يحب الجد في العمل والتفاني فيه، وطبعًا كان هيغ يحرص على أن يعمل في الأمسيات التي يكون فيها نيكسون حاضرًا [في مبنى البيت الأبيض] ويمكن أن يلاحظه فيها. وسرعان ما أصبح نيكسون يستعيره لإنجاز بعض مهماته، وفي سنة 1973 وبعد انتشار فضيحة (وترغيت) قام نيكسون بتعيين هيغ كبيرًا لموظفي البيت الأبيض، فأغاظ ذلك كيسنجر؛ لا لأنه شعر بأن هيغ استغله للوصول إلى مآربه، بل لأنه بات عليه الآن أن يرفع تقاريره إلى هيغ الأعلى منه رتبة. وما زاد الأمور سوءًا أن هيغ رأى عن كثب

كل نقاط ضعف كيسنجر، وكان لديه الكثير من أسراره، وكان كيسنجر على يقين من أنه سيعطي هذه المعلومات إلى نيكسون الذي يعشق الغِيبة والقيل والقال. وكان هيغ في نظر زملائه ودودًا ومسالمًا أيضًا، لكنه وراء الكواليس كان يغتاب كل من عرفه تقريبًا، وكان يتنصت على مكالماتهم الهاتفية، وينسب إلى نفسه أفكارهم ومذكراتهم.

وعندما تعمقت أزمة (وترغيت) وأصيب نيكسون بالاكتئاب، تولى هيغ أمور الرئيس رويدًا رويدًا بحماسة فاجأت كثيرين، وأثارت اشمئزازهم. وأصبح لبضعة أشهر الرئيسَ الأمريكي بحكم الأمر الواقع، وقد تكرر عنده هذا النمط طوال حياته المهنية؛ فعندما أصبح وزيرًا للخارجية في عهد الرئيس الأمريكي رونالد ريغان، وبعد محاولة اغتيال الرئيس سنة 1981، قال هيغ للصحفيين: «أنا صاحب الأمر هنا».

ولتعرف الواحد من هؤلاء لا بد لك أن تنظر إلى ما وراء واجهة الكفاءة والإخلاص، وحتى الجاذبية التي يظهرها، فعليك أن تتمعن في مناوراته واستماتته للصعود في البلاط. وابحث في ماضيه عن علامات على دسائسه، فهو خبير في جعل الزعيم والآخرين يتَّكلون على كفاءته، فتغدو كفاءته وسيلتهم لربطه بهم وحفظ مراكزهم، وانتبه لتحمسه الفائق الذي يظهره لإرضاء رئيسه، ليصور نفسه نافعًا للرئيس، وعليك أن تعلم أنه عندما ينظر إليك فإنه يفكر في الطريقة التي يستغلك بها أداةً له، أو حجرًا يرتقي عليه، وبما أنه يرى في نفسه رجلًا وُهِب نعمة التألق، فإنه يكاد لا يشعر بوخز الضمير إذ يفعل أي شيء يرفع به درجته؛ فخير لك أن تحتفظ بمسافة تبعدك عنه، ولا تكن واحدًا من بيادقه، ولا من أعدائه.

النمَّام: تنخر المخاوف في هذا الصنف من رجال البلاط، إلا أنه يبرع في إخفائها عن سائر رجال البلاط، فلديه مشاعر عميقة بالاستياء والحسد مما يبدو عند الآخرين وليس عنده، وذلك جزء من نمط طفولته. وحيلته في البلاط أن ينشر عدوى شكوكه وبواعث قلقه لإثارة المشكلات، فيصبح بذلك في مركز الأحداث، وقد يمكِّنه ذلك من التقرب من الزعيم، وغالبًا ما يستهدف واحدًا ممن يثير حسده من رجال البلاط، فينشر الإشاعات عنه، ويطعن فيه، محرِّكًا الحسد الكامن في رجال البلاط الآخرين [تجاه من استهدفه]، وعنده من المعلومات السرية الكثير، يفضي بها إلى الزعيم ليغمز فيمن

يمكن أن يكون إخلاصه غير كامل من رجاله، وكلما تعاظم ما يثيره من الاضطراب والعواطف، تعاظمت المنفعة التي يجتنيها من هذا الوضع.

وإذا ثار تمردٌ بصورة من الصور فجأة في البلاط فكن على يقين من أن له يدًا فيه؛ فكل ما يحتاجه التمرد (نمَّامٌ) متفنِّنٌ في البلاط، يصنع الشقاق والقلاقل، جاعلًا من الحياة أمرًا لا يحتمل عند الجميع، وهو في واقع الأمر يسعَد في سرِّه بقيامه بما فعل، ويعمد إلى إخفاء آثاره [فيما حصل من اضطراب] بالظهور بمظهر الرجل فائق الصلاح والاستقامة، الناقم على (خيانة) الآخرين، ويُسقِط مظهر الإخلاص والتقوى هذا على القضية [قضية الجماعة]، فيكون من الصعب أن يرتاب أحد في أنه يناور أو يخادع.

فإذا لاحظت أن أحد رجال البلاط يشاطرك بعض الإشاعات (ببراءةٍ)، فكن على حذر منه؛ فقد يكون من هذا الصنف، وقد تكون هدفًا لأشباه تلك الإشاعات في يوم من الأيام. وإذا شعرت بأن الجماعة تستسلم لعدوى القلق بشأن خطر مبهم فحاول تحديد مصدر هذا القلق؛ فقد يكون بينكم نمَّام. وربما صعب عليك معرفته؛ فهو يستطيع أن يبدي بهجة وتفاؤلًا عظيمين، ليخفي السلبية التي تمخُر في نفسه. فانظر دائمًا إلى ما وراء القناع، ولاحظ فرحته المكتومة عند حدوث شيء سيئ، وإذا تعاملت مع نمَّام عُرِفت عنه النميمة فإياك وإهانته بطريقة مباشرة أو غير مباشرة، وإياك أن تظهر احتقارك له، فمع أنه عديم الإحساس للغاية بمشاعر من يشي بهم، إلا أنه فائق الإحساس بأي إشارة إلى احتقاره، وبما أنه لا يحس بوخز الضمير الذي تحس به فإنه غالبًا ما سيجعل حياتك تعيسة بائسة، بما سيشنُّه عليك من حملات عدوانية مستترة.

الحاجب: تكمن حيلة هذا الصنف من رجال البلاط في أن يكسب حق الوصول الحصري إلى الزعيم، فيحتكر تدفق المعلومات إليه، وقد يشبه الدساس في رغبته في استغلال الناس للوصول إلى مركزه، لكنه على خلاف أصحاب الدسائس لا يهدف إلى الوصول إلى السلطة، فما يحركه هو ازدراء مستتر للآخرين، لكنه يبجل المتربع على كرسي القمة أعظم تبجيل، وغالبًا ما يرتقي إلى منصبه بتملقِ عبقرية وكمال الزعيم، ويسبغ عليه المثالية. (وقد يكون في انجذابه إليه جانب جنسي طفيف)، وهو يفوز برضا الزعيم بتقديمه قدرًا كبيرًا من الإشباع النرجسي، وبما أنه حاجب فهو يُبعد عن الزعيم

رجال البلاط المزعجين، ويعزله عن السجالات السياسية التافهة، فيبدو في نظر الزعيم عظيم النفع له.

وهو إذ يزداد قربًا من الزعيم يطلع على الجوانب المظلمة فيه، ويدرك مكامن ضعفه، وهذا ما يزيد في تعلق الزعيم بحاجبه في اللاوعي، لخشيته من نفور حاجبه منه، وعندما ينال الحاجب هذه السطوة على زعيمه المبجل فإنه يكون قد وصل إلى مبتغاه، ويمكن لهذا الصنف أن يصبح أيضًا شرطي البلاط، فيحرص على أن الجماعة تخلِص ولاءها لأفكار الزعيم ومعتقداته.

فإذا أمسك هذا الواحد من هذا الصنف بالسلطة فإنه يكون خطيرًا للغاية؛ ومن يعارضه في أمر كان -بأي طريقة كانت- فسيحرم من أهم طريق للوصول إلى أهم رجل في الجماعة، ويحرم من امتيازات أخرى، فعليك أن تعرفه مبكرًا من تذلُّلِه الصفيق للرئيس، وهذا الصنف يرتدي بوضوح وجهًا لسائر رجال البلاط يختلف كل الاختلاف عن الوجه الذي يرتديه للزعيم، وبإمكانك السعي في جمع البراهين التي تكشف رياءه للزعيم قبل أن يفوت الأوان، إلا أنه خبير في أغلب الأحيان في فهم مخاوف الزعيم والتلاعب بها، فيصبح على دراية به أكثر منك. فمن السهل عليه صرف مساعيك في منحًى آخر؛ فالأفضل لك عمومًا أن تدرك قوَّته، وتحافظ على علاقة طيبة به [فتكسب وده وتتجنب عداءه]، وإذا كنت الزعيم فاحذر هذا الصنف من رجال البلاط، فهو يميل إلى عزلك عن الجماعة، وانعزالك عن الجماعة أمر خطير.

كاشف الظل: يمر الزعيم بأوقات صعبة في غالب أيامه، فعلى عاتقه مسؤولية ما يحدث للجماعة، والضغط الذي يرافق هذه المسؤولية، ولا بد له في الوقت نفسه من المحافظة على سمعةٍ فوق الشبهات، فعليه أكثر من غيره أن يحافظ على (ظلِّه) متواريًا (راجع الفصل التاسع). وقد يكون ذلك في رغبات غير مشروعة لا بد له من كتمانها، أو شكوك تلازمه بشأن إخلاص الجميع من حوله، أو توقه إلى القيام بشيء من العنف تجاه عدوٍّ بغيض. ويتوق جانبه المعتم [أو ظله] إلى الخروج، ويأتيه كاشف الظل [ويستغل ذلك الجانب في الزعيم]؛ وهو واحد من أذكى رجال البلاط وأكثرهم شرًّا على الإطلاق.

وغالبًا ما يكون الواحد من هذا الصنف قريبًا من ظله الخاص، يدرك لهفات جانبه المعتم، ولعله كان يشعر في طفولته بهذه الرغبات تعتلج في أعماقه، لكن كان عليه أن يكبتها، مما زادها قوة واستحواذًا على هواجسه، وعندما أصبح في سن البلوغ بحث عن شريك يتواطأ معه لإخراج ظله إلى العلن، فهو خبير في الكشف عن الرغبات المكبوتة في الآخرين؛ ومنهم الزعماء، فقد يبدأ حديثه ليدلِف إلى موضوع في المحرمات، لكن بأسلوب مسالم مازح، ويستسلم الزعيم لجاذبيته، وينفتح له بعض الشيء، وبعد أن يقيم اتصاله بظل الزعيم، يوغل كاشف الظل خطوة أخرى، فيقترح على الزعيم أفعالًا يمكنه فعلها، يجد فيها الزعيم طرقًا للتنفيس عن إحباطاته؛ وكاشف الظل هو من يتولى مسؤوليتها، ويكون درعه الذي يحميه.

وقد صنع (تشارلز كولسون Charles Colson) المستشار الخاص للرئيس الأمريكي نيكسون لنفسه هذا الدور، فكان يعلم أن رئيسه كثير الشك والريبة في كل أعدائه الذين يفترِض وجودهم مِن حوله، وكان نيكسون يقلق أيضًا بشأن تمام رجولته، ويتوق إلى معاقبة أعدائه المفترَضين، وإظهار شيء من العجرفة لهم. وكان يشعر في أعماقه بالإحباط من أنه غير قادر على التصرف وفقًا لهذه الرغبات. واستغل كولسون أسوأ غرائز الرئيس، فمكَّنه من التنفيس عن مشاعره في الاجتماعات، ثم دس له طرقًا للتصرف وفقًا لها؛ من قبيل مخططات للانتقام من الصحفيين البغيضين. ووجد نيكسون في ذلك أمرًا مغويًا للغاية، وعلاجيًّا للغاية، إلى حدٍّ لا يمكنه مقاومته، وكان كولسون نفسه عنده بعض هذه الرغبات السادية [الإيلام الآخرين]، وبذلك كانت هذه طريقته المثلى ليمكِّن ظله هو من الخروج.

ولا بد لك أن ترى في أي بلاط كان أشخاصًا من ضعاف الشخصية [ضعاف النفوس]، همُّهم نسج المكائد وبث الشقاق، وهم ليسوا من أهل العنف الصارخ ولا الشر الصريح، لكنهم ببساطة أقل شعورًا بوخزات الضمير، فإذا كان ضعيف النفس من صنف كاشف الظل، وكان يزج بنفسه إلى مركز يقربه من الرئيس، فليس لديك الكثير لتقاومه به؛ ففي اعتراضك له أشد الخطر، إلا إذا كان يخطط لأمر في غاية الشر، بحيث يكون حريًّا بك المجازفة بمركزك لإيقافه، وكن على يقين بأن حياته المهنية قصيرة غالبًا؛ فهو غالبًا ما يكون الضحية إذا افتُضِح ما كان يدعو إليه، أو يفعله، واعلم أنه يمكن أن يلعب لعبته

معك أنت. فلا تقدِم على تصرفات مشبوهة يحاول اجتذابك إليها، فسمعتك النظيفة هي أهم ما تملكه، وليكن بينك وبينه مسافة فاصلة، تحافظ عليها بتهذيب وكياسة.

مهرج البلاط: ترى في كل بلاط تقريبًا مهرجًا، وفي الماضي كان المهرج يرتدي قبعة ويعلق الأجراس، لكنه اليوم باتت له أنواع مختلفة وهيئات كثيرة، فيمكن أن يكون العيَّابَ والهازئَ في البلاط؛ لديه إذن بالاستهزاء بأي شخص وأي شيء، بمن في ذلك أحيانًا الزعيم نفسه؛ الذي يَحتمِل ذلك لأنه يظهره عديم المخاوف وصاحب حسٍّ بالدعابة، وهناك نوع آخر تراه متمردًا ليِّنًا، فيُسمح له بالخروج على قوانين اللباس، وإظهار سلوكيات ماجنة، ومناصرة آراء غير مألوفة، ويمكن أن يكون مبهرَجًا بعض الشيء، وفي الاجتماعات يُسمح له بخلاف الآخرين أن يأتي بآراء غريبة تناقض آراء الجماعة، وهو بعدم إذعانه للجماعة يثبت أن الزعيم يشجع تبادل الآراء بحرية؛ في الظاهر على الأقل.

ويقوم الواحد من هذا الصنف بذلك الدور لأنه في سريرته يخشى تولي المسؤولية، ويذعره السقوط، فهو يعلم أنه في دور المهرج لن يؤخذ على محمل الجد؛ بل يُعطى شيئًا من القوة الفعلية، فتمنحه دعابته وغرابته مكانًا في البلاط، دون التعرض لضغط واجب القيام بإنجاز فعلي، و(تمرده) لا يمثل في واقع الأمر خطرًا أو تحديًا للوضع الراهن أبدًا، والحق أنه يقوم به بحيث يشعر الآخرون في الجماعة بشيء من التفوق على غريب الأطوار الداخلي هذا، ويشعرون براحة أكبر في الامتثال للأعراف السائدة.

وإياك أن تعدَّ وجوده علامة على أنك تستطيع تقليد سلوكه بحرية، فنادرًا ما يكون هناك أكثر من مهرج واحد في البلاط؛ لغايةٍ في نفس يعقوب، فإذا شعرت بالانجذاب إلى التمرد على الأعراف السائدة في الجماعة، فخير لك أن يكون تمردك دقيقًا رقيقًا قدر ما أمكنك، وغالبًا ما يَحتمل البلاط في عصرنا الاختلافات في المظهر، لكنه لا يحتمل كثيرًا الاختلافات في الأفكار واللباقة الاجتماعية، وخير لك أن تحتفظ بعدم إذعانك في حياتك الخاصة، أو تنتظر الوقت الذي تَجمع فيه قدرًا أكبر من القوة والسلطة.

صاحب المرآة: غالبًا ما يكون هذا الصنف من أنجح رجال البلاط؛ لأنه يستطيع استخدام حيلة مزدوجة بأحسن وجه، فهو بارع في أن يأسر بجاذبيته الزعماء ورفاقه

من رجال البلاط، ويصنع لنفسه قاعدة عريضة من الموالين، وتعتمد قوته على فكرة مفادها أن كل إنسان في صميمه نرجسي، وهو خبير في أن يعكس للناس مزاجاتهم وأفكارهم [كأنه مرآة]، فيشعرهم ذلك بالتثبيت، دون الإحساس بأنهم قد خدعوا، بخلاف استخدام الإطراء السافر.

ففي بلاط الرئيس الأمريكي فرانكلين روزفلت، كانت (فرانسيس بيركنز Frances Perkins) وزيرةُ العمل ومستشارةُ الرئيس لزمن طويل، كانت بارعة في أداء هذا الدور، فقد كانت عندها مستويات عالية من التشاعر، فكان بوسعها أن تحس بمزاجات روزفلت. وكانت تتكيف معها، وعلمت أنه كان يحب سماع القصص، فكانت تعرض عليه أي فكرة تريدها في شيء من الحبكة القصصية، وكان ذلك يأسر الرئيس. وكانت تستمع إلى أي شيء يقوله بكثير من الاهتمام، أكثر من أي شخص آخر، وكانت تشير بعد ذلك إلى شيء (لامع) قاله حرفيًّا، وهو ما كان يثبت عمق إصغائها له.

وإذا أرادت أن تنصحه بعمل تجده سيَلقى بعض الاعتراض كانت تعرضه له وكأنه من بنات أفكاره القديمة، لكن بقليل من التعديل من قِبَلها، وكان باستطاعتها فك طلاسم ابتساماته المختلفة، فتعلَم متى تمضي في فكرتها، ومتى تتوقف فيها. وكانت تحرص على إثبات صورته المثالية لنفسه؛ ذلك المحارب النبيل الذي يقاتل في سبيل المحرومين، وكانت تقدم نفسها لسائر رجال البلاط بأنها صاحبة السلوك الأكثر مسالمة في البلاط، فلا تبرز أبدًا حجم تأثيرها في الرئيس، وتقابل كل من يعترض طريقها بالجاذبية الآسرة نفسها، وبهذه الطريقة كان من الصعب على أحد أن يرى فيها خطرًا عليه، أو يحسدها على قوتها.

ولعل هذا الدور جدير بأن تدرس القيام به في البلاط بسبب حجم القوة الذي يأتيك منه، لكنك لتنجح فيه لا بد لك من أن تفهم الناس فهمًا عظيمًا، وتكون حساسًا لإشاراتهم غير الكلامية، وعليك أن تكون قادرًا على أن تجعل نفسك مرآة لمزاجاتهم لا أفكارهم وحسب، فذلك يلقي سحرك عليهم، ويقلل من مقاومتهم لك، أما مع الزعيم فعليك أن تعلم رأيه المثالي في نفسه، وتثبته له دائمًا بطريقة أو بأخرى، أو تشجعه على الارتقاء إلى مستوى ذلك الرأي؛ فالمتربع على القمة وحيدٌ وقلقٌ أكثر مما تظنه، وسيقبل [منك] ذلك بلهفة، وقد ذكرنا آنفًا أن الإطراء السافر يمكن أن يكون خطيرًا على صاحبه؛ لأن

الناس يمكن أن يروا ما يخفي وراءه، لكنك إذا كنت مرآة لهم -وحتى لو استطاعوا رؤية ما خلف هذه المرآة- فسيبقون مفتونين بك، ويطلبون منك المزيد.

الأثير والهُزُؤ: هذان الصنفان يحتل أحدهما أعلى درجات البلاط، ويحتل الآخر درجاته الدنيا، فلا بد لكل ملك أن يكون له أثير في البلاط، وقوة الأثير تكون بخلاف سائر رجال البلاط، تعتمد غالبًا على كفاءته وإظهاره إخلاصه بتذلل، وغالبًا ما يعتمد صعود الأثير إلى السلطة على إقامة علاقة [بالملك] أقرب إلى العلاقة الشخصية، وأشبه بعلاقة الصداقة، ويتصرف الأثير في أول أمره مع الزعيم بودٍّ وبلا توتر دون أن يبدو عليه عدم الاحترام؛ فكثير من الزعماء يتوقون إلى قدر من التحرر من الضوابط الرسمية، وإفلات السلطة، وإذا كان الزعيم وحيدًا فإنه يختار أحيانًا شخصًا واحدًا يكون أثيره؛ فيشاطره أسراره عن طيب خاطر، ويسبغ عليه نعمه، وهذا سيثير طبعًا حسد سائر رجال البلاط.

فهذا المركز محفوف بالأخطار، فهو أولًا يعتمد على مشاعر الود والصداقة من جانب الزعيم، وهذه المشاعر متقلبة لا محالة؛ فالناس شديدو الحساسية لكلمات وتصرفات الصديق، وإذا شعروا بشيء من خيبة الأمل فيه، أو خيانته لهم بأي طريقة كانت، فإنهم يمكن أن ينقلبوا على صديقهم القديم من درجات المحبة إلى دركات الكراهية. وثانيًا، يتلقى الأثير قدرًا وافرًا من الحظوة والتفضيل [عند الملك]، مما يجعله يشعر غالبًا بالغطرسة، وبأن له الحق في أن يفعل ما يشاء؛ ولعل الزعيم يَبرَم بسلوكه المدلل [والمغرور]، زد على ذلك أن الحسد متمكن من قلوب رجال البلاط تجاه أثير الملك، لكن ازدياد تكبرهم عليه يزيد في إبعادهم عن الملك، فإذا سقط الأثير من عليائه - ويزخر التاريخ بهذه القصص - فإن سقوطه يكون صعبًا ومؤلمًا، ولن يقف معه أحد يدافع عنه، وبما أن صعوده لم يكن يعتمد على مهارات تميزه، فلا يكون لديه مكان آخر يذهب إليه غالبًا، فحاول أن تتجنب إغواء الحلول في هذا المركز، واجعل قوتك تعتمد على إنجازاتك والنفع الذي تقدمه، لا على مشاعر صداقة ودودة يكنُّها الآخرون لك.

وفي حالة تشبه حالة ساحة لعب الأطفال هناك في البلاط غالبًا شخص يقوم بدور الهُزُؤ [امرئٍ هُزْأة]، وهو من يشعر الجميع بأنه مدعوٌّ للضحك عليه بطريقة أو بأخرى،

والشعورِ بالتفوق عليه، ونرى الناس اليوم أضحوا أكثر لباقة اجتماعية وأكثر احترامًا، لكننا ما زلنا نرى أن الحاجة البشرية إلى الهزؤ كامنة في طبيعة البشر. ويبني الناس مشاعرهم بالتفوق على ما يفترضونه في الهزؤ من عدم الكفاءة، أو الأفكار غير القويمة، أو انعدام الثقافة، أو أي شيء يجعله يبدو مختلفًا عنهم وفي مرتبةٍ دونهم بوجه من الوجوه، ومعظم سخريتهم منه تكون خلف ظهره، لكنه يحس بها، فلا تدخِل نفسك في هذا التيار؛ فسيجعل منك ذلك رجلًا فظًّا، ويحط من قدرك. وانظر إلى كل من في البلاط نظرتك إلى حليف محتمل، وحاول في البيئة القاسية للبلاط أن تكون صديقًا للهزؤ، فتظهِر طريقة أخرى للسلوك، صارفًا جانب اللهو عن هذه اللعبة الظالمة.

الجماعة الواقعية

عندما تخفق جماعة من الناس في مشروع من مشروعاتها فإننا غالبًا ما نرى القوة المحركة الآتية تنبئ عن نفسها؛ فأول ردود الأفعال هو النظر إلى الجهات الفاعلة المتورطة، وقذف اللوم عليها. ولعل الخطأ كان خطأ زعيم مفرِط في طموحه [من الزعماء الثانويين] قاد الجماعة إلى السقوط، أو لعله مساعدٌ عديم الكفاءة، أو لعله خصم داهية، ولعل شيئًا من سوء الطالع صادف الجماعة أيضًا، وقد يطرد الزعيم أو المساعد، ويؤتى بفريق جديد للعمل، وتتعلم قيادة الجماعة بعض الدروس من هذه التجربة، وتتشاطرها [مع أعضاء الجماعة]، ويشعر كل من في الجماعة بالرضا، ويستعد للمضي قدمًا وتجاوز ما حصل. وبعد ذلك -وبعد بضع سنين- تعود المشكلة نفسها تقريبًا، والنمط نفسه من الخطأ يتكرر، وتعاد الحلول البالية نفسها لتعمل من جديد.

والسبب في هذا النمط الشائع سبب بسيط: فالعيب الحقيقي يكمن في القوة المحركة للجماعة التي أصابها الخلل، فيغلب عليها أن تنتج مساعدين عديمي الكفاءة، وزعماء مولعين بالعظمة؛ وما لم يتم إصلاح هذا الخلل فإن المشكلات لا تنفك تتكرر بوجوه مختلفة.

ففي الثقافة المختلة يرتبك أعضاء الجماعة في أداء أدوارهم، ويختلط عليهم الاتجاه المجمَل للجماعة، ووسط هذا الارتباط يبدؤون في التفكير بمخططاتهم ومصالحهم الخاصة، فيشكلون الفصائل. ونتيجة لقلقهم حيال مكانتهم -لا سلامة

الجماعة- يصبح غرورهم شديد الحساسية، وهاجسهم من يكسب أكثر. وفي هذه الأجواء المثيرة للخلاف يجد الفاسدون - من مثيري الخلاف ضعاف النفوس - طرقًا كثيرة لإثارة المشكلات، ويروجون لأنفسهم، وفي أغلب الأحيان يزدهر أمر أصحاب التملق الذين يستغلون الوضع لمصالحهم الخاصة، ويصعدون إلى القمة، ويصبحون المساعدين [وكلاء الزعيم]؛ فيعلو فضل الأراذل، ويُجزَل لهم العطاء.

ويجد الزعيم نفسه يُسحَب إلى الهاوية بكل ذلك الشقاق والخداع، وبسبب شعوره بالضعف، يحيط نفسه برجال البلاط الذين يخبرونه بما يريد سماعه، وفي غمار هذه اللُّجَّة، يخرج الزعيم بخطط مريضة مولعة بالعظمة، يشجعها رجال البلاط المتخاذلون، ولن يغير طرد الزعيم أو مساعديه في الأمر شيئًا، وسيجد الزعيم والمساعدون الجدد أنفسهم وقد أصابتهم العدوى ببساطة، وتحولوا إلى الثقافة المختلة.

وما علينا فعله لتجنب هذه الورطة هو تغيير وجهة نظرنا؛ فبدلًا من التركيز الفوري على الأفراد ومشكلة العمل المخفق، علينا التركيز على القوة المحركة الإجمالية للجماعة؛ فلْنصلحْ قوتها المحركة، ولْنصنعْ ثقافة منتجة؛ والنتيجة لن تكون تجنينا من كل الشرور الماضية [وحسب]؛ بل ستقدح شرارة سَحبٍ مختلف من داخل الجماعة إلى القمة.

والأمر الذي يصنع قوة محركة عملية سليمة هو قدرة الجماعة على ترسيخ علاقة وثيقة بالواقع؛ فالواقع بالنسبة للجماعة هو على النحو الآتي: هو موجود بهدف إتمام الأعمال، وإنجاح الأمور، وحل المشكلات، وله موارد محددة يعتمد عليها؛ طاقات أعضاء الجماعة وعملهم، ومصادر تمويل الجماعة، وهذا الواقع يعمل في بيئة خاصة؛ تكون في غالب الأحيان بيئة تنافسية، ومتغيرة باستمرار؛ فالجماعة السليمة تجعل جُلَّ اهتمامها بالعمل نفسه، والاستفادة من الموارد أكبر استفادة، والتكيُّف مع جميع التغيرات التي لا مفر منها، وبدلًا من إضاعة الوقت في خداع وحيل لا تنتهي فإن بوسع هذه الجماعة السليمة أن تنجز عشرة أضعاف ما تنجزه الجماعة المختلة؛ فهي تخرِج أفضل ما في الطبيعة البشرية؛ تشاعر الناس وقدرتهم على العمل مع الآخرين بدرجة عالية، وتبقى هذه الجماعةُ الجماعةَ المثالية بالنسبة لنا جميعًا، وندعو هذا المثل الأعلى باسم: (الجماعة الواقعية).

ولا شك في أن الجماعة الواقعية الصحيحة نادرة الظهور في التاريخ؛ وقد رأينا شبيهًا لها بعض الشيء في كتائب (نابليون بونابرت) ذائعة الصيت، وفي السنوات الأولى لشركة (آي بي إم IBM) تحت إدارة (توماس واطسون)، وفي الحكومة الأولية التي شكلها (فرانكلين روزفلت)، وفي فريق عمل الأفلام السينمائية الذي جمعه المخرج الكبير (جون فورد) وعمل معه عقودًا من الزمن، وفي نادي (شيكاغو بولز) الرياضي تحت إدارة مدرب كرة السلة (فيل جاكسون)؛ فمن هذه الأمثلة وغيرها يمكننا أن نتعلم بعض الدروس القيمة عن مكونات الجماعة الواقعية، وكيف يمكن لزعمائها صوغها وبلورتها.

ونذكر فيما يأتي خمس إستراتيجيات أساسية لتحقيق ذلك، ولا بد من تطبيقها جميعًا. وتذكر أنك إذا ورثت ثقافة جامدة للغاية ومختلة فإن مهمتك ستكون أكثر صعوبة، وستتطلب منك المزيد من الوقت، وعليك أن تكون راسخ العزم للوصول إلى التغييرات التي تريد لها التأثير في الجماعة، وتتحلى بالصبر، واحذر أن تتغلغل فيك الثقافة [المختلة] شيئًا فشيئًا؛ واحسب الأمر حربًا، عدوك فيها ليس أفرادًا؛ بل هو القوة المحركة للجماعة المختلة.

اغرس إحساسًا جماعيًا بالهدف: عليك بالتقاط القوة الاجتماعية التي تُلزِم الناس بالرغبة في الانتماء، والتوافقِ مع الجماعة، ثم توجيهها إلى هدف سامٍ، وبمقدورك أن تفعل ذلك عن طريق إرساء مَثَلٍ أعلى؛ فجماعتك لديها هدف محددٌ، ومهمةٌ إيجابية توحد أعضاءها، ويمكن أن يتم ذلك بصنع منتج فريد متفوق، منتجٍ يسهل المعيشة ويجلب السعادة؛ أو يتم بتحسين ظروف المحتاجين؛ أو حل مشكلة تبدو مستعصية على الحل؛ فهذا هو الواقع الأسمى للجماعة، والسبب الأساسي لتشكيلها، وهذا الهدف ليس مبهمًا ولا هو ضمني؛ بل هو موصوف بعبارات واضحة صريحة معلنة. وأيًّا كان العمل [المطلوب] فعليك التشديد على إتقانه، وصنع شيء بأفضل جودة ممكنة، وينبغي أن يكون كسب المال والنجاح نتيجة طبيعية لهذا المثل الأعلى لا غايتَه.

ولتفلح في ذلك، لا بد للجماعة أن تطبق ما تعظها به، وأي علامة على النفاق، أو التفاوت الواضح بين المثل الأعلى والواقع، ستقضي على جهودك، وعليك أن تبني سجلًّا تتبُّع للنتائج التي تظهِر المثل الأعلى للجماعة، وتميل الجماعات إلى تضييع ما يربطها بهدفها الأصلي، وبخاصة في أي نجاح تحققه، فعليك أن تستمر في تذكير

الجماعة برسالتها، وتتكيف مع الجماعة إذا دعت الحاجة، لكن إياك أن يجرفك ذلك ويبعدك عن هذا الجوهر.

ونحن غالبًا ما نحب اختزال سلوكيات الآخرين بدوافع خسيسة؛ الطمع، أو الأنانية، أو الرغبة في لفت الانتباه. ولا شك أن الناس جميعًا عندهم جانب خسيس؛ إلا أن فينا أيضًا جانبًا نبيلًا ساميًا، غالبًا ما يلقى التثبيط، ولا يستطيع التجلي والظهور في عالمنا القاسي اليوم؛ وجعلك الناس يشعرون بأنهم جزء متكامل مع الجماعة يصنعون شيئًا مهمًّا، يُشبع فيهم حاجة بشرية عميقة؛ مع أنها حاجة نادرًا ما تلبى.

فإذا شعر أعضاء الجماعة بذلك فإنهم يتحفزون للمحافظة على القوة المحركة السليمة نشطة وحيوية؛ وبتضامنهم الكبير نسبيًّا تراقب الجماعة نفسها، وتضبط نفسها؛ أما التافهون من الناس، والمغرمون بغرورهم، فسيظهرون ويُعزَلون. ونتيجة وضوح ما تمثله الجماعة، ووضوح الدور الذي على أعضائها القيام به، فإن احتمال تشكيل فصائل يكون احتمالًا ضعيفًا، فإذا أنت زرعت هذا الهدف الجماعي أصبح كل شيء في الجماعة يسير بسهولة وسلاسة.

اجمع الفريق المناسب من المساعدين: إذا كنت زعيمًا للجماعة الواقعية فأنت بحاجة إلى القدرة على التركيز على الصورة الكبيرة للجماعة، ومجملِ الغايات المهمة لها؛ لكن ليس لديك إلا القليل من الطاقة الذهنية، وعليك تنظيمها وتوجيهها بحكمة، وأكبر عقبة تواجهك في ذلك خشيتك من تفويض السلطات. فإذا كنت مستسلمًا لإدارة كبائر الأمور وصغائرها فستحجب عقلك غشاوة تتكون من التفاصيل التي تحاول إبقاءها تتصدر أولوياتك، بالإضافة إلى المعارك الجارية بين رجال البلاط، ويرشَح ارتباكك حينئذ إلى الجماعة، فيدمر الأثر الذي كنت أحدثتَه بالإستراتيجية الأولى.

وما تحتاج إلى القيام به منذ البداية هو إعداد فريق من المساعدين تصب فيهم روحك، وتغرس فيهم الإحساس الجماعي بالهدف، ويكونون ممن تثق بأنهم سينجحون في تنفيذ أفكارك. وعليك في سبيل ذلك أن تطبق معايير صحيحة، فلا تبني اختيارك على جاذبيتهم الآسرة، ولا توظف الأصدقاء مطلقًا؛ فأنت بحاجة إلى أكثر الأشخاص كفاءة للعمل. أضف إلى ذلك أن تهتم بطباعهم اهتمامًا كبيرًا؛ فبعض الناس يمكن أن يكون

لامعًا، لكن في نهاية المطاف تؤدي شخصيته المسمومة وغروره الفاسد إلى استنزاف روح الجماعة. (راجع الفصل الرابع للاستزادة في موضوع الحكم على طبع المرء وشخصيته).

وتختار في هذا الفريق الأشخاص الذين تعوزك مهاراتهم؛ وكلٌّ فرد منهم له نقاط قوته الخاصة به، وكلٌّ منهم يعلم دوره، كذلك عليك أن تجعل فريق المساعدين هذا متنوعًا في مزاجه، وفي بيئته، وفي أفكاره، ويكون لدى الواحد منهم استعداد للتعبير عن رأيه بحرية، واتخاذ المبادرات؛ وكل ذلك ضمن إطار هدف الجماعة، وبإمكانهم أيضًا الاعتراض على بعض القواعد التي فات زمنها، وشعور الواحد منهم بأنه جزء من الفريق، لكن باستطاعته تقديم إبداعه الخاص في المهمات المنوطة به سيُخرِج أحسن ما عنده، وستتفشى هذه الروح في الجماعة.

ويجب عليك أن تحرص على معاملة أعضاء هذا الفريق من المساعدين وأعضاء الجماعة بمجملهم على قدم المساواة تقريبًا؛ فليس لأحدهم امتيازات خاصة؛ والثواب والعقاب يعطى لمن يستحقه بالعدل والسواء. وإذا لم يرتق بعض أفراده إلى مستوى المثل الأعلى فعليك أن تتخلص منهم؛ فإذا جئت بمساعدين جدد [بديلين لأولئك] فإنهم بطبيعة الحال سينشغلون بالقوة المحركة السليمة. وعليك أيضًا أن تقودهم من الأمام، فإذا كانت هناك تضحيات لا بد من بذلها فأنت تشترك فيها كأي عضو في الجماعة، وبذلك يكون من الصعب على الآخرين الشعور بالحسد والاستياء؛ فذلك شعور يبذر بذور الفُرقة، ويجعلهم يلوذون بالمكر والخداع.

دع المعلومات والأفكار تتدفق بحرية -إذا تطورت الجماعة- فإن الخطر الأكبر الذي يواجهك هو التشكل البطيء لفقاعة من حولك؛ فنتيجة سعي المساعدين لتخفيف أعبائك يمكن أن ينتهي الأمر إلى عزلك عما يحدث في الجماعة، وتصفية المعلومات التي تأتيك منها؛ فبلا إدراكٍ منهم يقومون بإخبارك بما يعتقدون أنه يسعدك، ويحجبون عنك الضوضاء التي من الضروري أن تسمعها، وتتشوه وجهة نظرك عن الواقع، فتتخذ قرارات خاطئة.

فيجب عليك أن تقيم قوة محركة مختلفة جدًّا، دون أن تغمرك التفاصيل؛ وليكن في حسابك أن شريان الحياة لجماعتك هو التواصل المفتوح للأفكار والمعلومات بشأن

المنافسين، وما يحدث في الطرقات، وما يحدث بين جمهورك. وقد كان هذا سر نجاح نابليون بونابرت في ساحات المعارك؛ فكان يراجع بنفسه التقارير الموجزة التي يرسلها له ضباطه ومساعدوه وغيرهم، حتى نهاية سلسلة القيادة، وصولًا إلى الجنود المشاة؛ فزوده ذلك بمعالم جديدة لوجهة نظره في أداء الجيش، وتصرفات العدو، وحصل على أكبر قدر ممكن من المعلومات غير المصفاة قبل أن يقرر خططه، وكان يحتفظ بعدد قليل نسبيًّا من هذه التقارير، لكن تنوعها كان يمده بالصورة الواضحة.

فعليك في سبيل ذلك أن تشجع الحوار الصريح في مختلف الرتب، مع أعضاء يثقون بأنه يمكنهم أن يقوموا بذلك، وعليك أن تستمع [إليهم جميعًا حتى] إلى أدناهم رتبة، وعليك أن تجعل اجتماعاتك تنبض بالحياة، لا يفرِط الناس فيها بالاهتمام بالأنا المكلومة وما سببته من إساءة؛ فأنت بحاجة إلى الآراء المتنوعة؛ ولتمكِّن هذا الانفتاح عليك أن تحرص في هذه الاجتماعات على ألا تعطي إشارة بما تفضله من خيار بعينه، أو قرار بذاته، فهذا سيعطي تلميحًا رقيقًا لهم بالسير وراء رايتك، واجلب أيضًا خبراء وغرباء لتوسيع وجهة نظر الجماعة.

فكلما توسعت عملية التشاور ازدادت الرابطة بالواقع، وازدادت جودة قراراتك، وبإمكانك طبعًا أن تستغرق وقتًا طويلًا جدًّا في هذه العملية، إلا أن معظم الناس يخطئون في الجانب المعاكس، فيتخذون قرارات متسرعة بناء على معلومات مصفاة تصفية كبيرة وعليك أيضًا أن ترسخ قدر ما تستطيع من الشفافية؛ وعندما تُتَّخذ القرارات تشاطر الفريق طريقة التوصل إليها والهدف منها.

وينبغي لك أن توسع هذا التواصل المفتوح حتى تصل بالجماعة إلى القدرة على انتقاد نفسها وأدائها؛ وبخاصة بعد أي خطأ أو إخفاق. وحاول أن تحوِّل ذلك إلى تجربة إيجابية تنبض بالحيوية، مع التركيز لا على أكباش الفداء؛ بل على سير العمل الإجمالي للجماعة الذي لم يكن جيدًا. وعليك أن تجعل الجماعة تستمر في التعلم [من أخطائها] وتحسن أداءها؛ فالتعلم من الأخطاء يجعل الفريق أكثر ثقة بالتقدم إلى الأمام.

انشر في الجماعة عدوى العواطف المنتجة: نرى في بيئة الجماعة أن الناس بطبيعتهم تزداد عاطفيتهم، ويزداد اختراق أمزجة الآخرين لهم؛ فعليك أن تعمل على

الطبيعة البشرية، وتحوِّل ذلك إلى أمر إيجابي عن طريق بثك في الجماعة عدوًى بجملة العواطف المناسبة؛ فالناس أسرع في تأثرهم بمزاجات الزعيم ومواقفه من تأثرهم بأي شخص آخر. وتعدُّ السكينة من العواطف المنتجة. فقد لاحظ (فيل جاكسون Phil Jackson) وهو مدرب كرة السلة الأعظم نجاحًا في التاريخ لاحظ أن مدربين كثيرين آخرين يحاولون إشعال حماسة فرقهم قبل المباراة، فيزيدونها إثارة حتى إلى حد الغضب. ورأى أن ما هو أعظم ثمرة من ذلك، أن يغرس في فريقه الإحساس بالسكينة، فيساعد ذلك اللاعبين على تنفيذ خطة اللعب، ولا يفرطوا في ردود أفعالهم على تقلبات المباراة. وفي إطار هذه الإستراتيجية كان يحافظ على تركيز مجموعته منصبًّا دائمًا على إتمام مهمات ملموسة، فيؤدي ذلك بصورة طبيعية إلى تهدئتهم، وبث السكينة فيهم.

وانشر في الجماعة عدوى التصميم ينبثق منك؛ فأنت لا تزعجك العثرات؛ فتستمر في التقدم، وتعمل على حل المشكلات، وأنت [زعيم] مثابر؛ فتحس الجماعة بذلك، ويشعر أفرادها بالحرج عندما يصابون بالهرع لأقل تغير في طالعهم. ويمكنك أن تحاول نشر عدوى الثقة بالنفس في الجماعة، لكن احذر من تحول ذلك إلى ولع بالعظمة؛ فالثقة بالنفس عندك وعند الجماعة تنبع من سجل إنجازات ناجحة، واعمد إلى تغيير أنماط الرتابة بصورة دورية فتفاجئ الجماعة بشيء جديد أو تحديات جديدة؛ فهذا سيدفعهم إلى اليقظة، ويصرفهم عن التهاون الذي يمكن أن يحط رحاله في جماعة تحرز النجاح.

والأمر الأهم هو أن تبدي لهم انعدام خوفك، وانفتاحك بالمجمل على الأفكار الجديدة، ففي ذلك أكبر تأثير علاجي في الجماعة، وسيصبح أعضاء الجماعة أقل دفاعيةً، فيشجعهم ذلك على زيادة التفكير بأنفسهم، لا العمل كأنهم رجال آليُّون.

قم ببناء جماعة من أصحاب الحنكة: من الضروري أن تكون على دراية جيدة بجماعتك فتعرف نقاط قوتها ونقاط ضعفها، وأعظم ما يمكنك توقعه منها. لكن المظهر قد يكون خادعًا؛ فقد يبدو الناس في أعمالهم اليومية متحفزين، ومرتبطين [بروح الجماعة]، ومنتجين؛ لكنك إذا أضفت شيئًا من الإجهاد أو الضغط، أو حتى شيئًا من الأزمات فسترى فيهم -فجأة- جانبًا مختلفًا تمامًا عما عرفته؛ فبعضهم يبدأ بالتفكير بمصلحته أكثر من ذي قبل، وينفصل عن روح الجماعة؛ وآخرون يشتد بهم الجزع كثيرًا

وينشرون في الجماعة عدوى مخاوفهم؛ فالقوة الفعلية لفريقك هي جزء من الواقع الذي عليك أن تكون مسؤولًا عنه.

فلا بد أن تكون قادرًا على قياس الصلابة الداخلية للناس قبل أن تقتحم أزمة من الأزمات، فوزِّع مهمات صعبة نسبيًّا على أعضاء مختلفين في الجماعة، أو امنحهم مُهَلًا لإنجاز المهمات تكون أقصر من المعتاد؛ لترى كيفية استجابتهم للأمر؛ فبعضهم سيرتقي إلى مستوى الحدث، ويقوم تحت هذا الضغط بما هو أفضل حتى مما كان يقوم به؛ وعليك أن ترى في هؤلاء كنزًا لا بد لك من ادخاره. ووجِّه الفريق إلى عمل جديد؛ فيه خطورة أكبر بقليل مما اعتاده. ولاحظ بدقة رد فعل أفراد الفريق على القدر الضئيل من الفوضى والغموض الذي نجم عن ذلك، وعليك أن تستخدم هذه اللحظات طبعًا عقب أي أزمة أو إخفاق، تستخدمها طريقةً لمراجعة القوة الداخلية للناس، أو انعدامها فيهم، ويمكنك غض النظر عن بعض أصناف المتخوفين الذين لهم ميزات أخرى، لكن لا تتساهل مع عدد كبير منهم.

وفي النهاية، فإنك بحاجة إلى جماعة خاضت بعض الأهوال، وتعاملت معها بعقلانية كبيرة، وغدت اليوم جماعة محنَّكة؛ إنها جماعة لا تترنح إذا رأت إشارة إلى عقبات جديدة؛ بل هي ترحب بها في واقع الأمر، ويمكنك بهذه الجماعة أن توسع شيئًا فشيئًا حدود ما يمكنك أن تطلبه منها، ويشعر أعضاؤها بانجذاب قوي لملاقاة التحديات وإثبات أنفسهم، فهذه الجماعة بمقدورها تحريك الجبال الراسخة.

وفي الختام، نود أن نشير إلى السلامة النفسية للأفراد في الجماعة، وكيف يمكن لاختصاصي العلاج إصلاح المشكلات التي ربما كانت عندهم؛ فنحن لا نأخذ بالحسبان أن الأفراد في جماعة مختلَّة الأداء قد يكونون في واقع الحال مزعزَعين عُصَابيين، والعكس صحيح أيضًا؛ فبعملنا في جماعة واقعية عالية الأداء يمكن أن نجعل أنفسنا سالمين معافين؛ وهذه التجربة تغير حياتنا وهي لا تمحى من الذاكرة؛ فنحن نتعلم قيمة التعاون على مستوًى عالٍ، وقيمة رؤية مصيرنا متداخلًا بمصير من حولنا، ويتعاظم التشاعر عندنا، ونكسب الثقة بقدراتنا الخاصة، وهو ما نكافأ عليه أحسن المكافأة في هذه الجماعة الواقعية، ونشعر بأننا متصلون بالواقع، لقد شمَلَنا السحب إلى القمة الذي أخذ بيد الجماعة، مدركين طبيعتنا الاجتماعية بالمستوى العالي الذي خلقت له،

وواجبنا -كوننا بشرًا مستنيرين- أن نصنع قدر ما نستطيع من هذه الجماعات الواقعية؛ لنجعل مجتمعاتنا بذلك مجتمعات سليمة لا آفة فيها ولا شَين.

الجنون أمر نادر في الأفراد؛ لكنه القاعدة في الجماعات، والأحزاب، والشعوب، والعصور.

فردريك نيتشه

الفصل الخامس عشر:

اجعلهم يريدون اتباعك

قانون التذبذب

تتغير أنماط القيادة بتغير العصور، لكن هناك أمرًا ثابتًا فيها لا يتغير؛ هو أن الناس متذبذبون مع أصحاب السلطة. فهم يريدون قائدًا، لكنهم أيضًا يريدون الشعور بالحرية؛ وهم يريدون الحماية والازدهار، لكن بلا تضحيات يقدمونها؛ وهم يعبدون الملك، لكن يريدون قتله في الوقت نفسه. وعندما تقود جماعة لا ينفك الناس فيها يتحينون الفرصة للوثوب عليك؛ في اللحظة التي تتعثر فيها، أو تبدو فيها ضعيفًا؛ فلا تستسلم لأفكار مسبقة حينذاك، متصورًا أن ما تحتاجه لكسب ولائهم هو أن تبدو بمظهر المساوي لهم، أو الصديق لهم؛ فالناس سيرتابون في قوتك، وسيشككون في دوافعك، وسيكون في استجابتهم لك احتقار مستتر؛ ففرض السلطة أو الولاية فنٌّ مرهف في إيجاد مظاهر القوة، والشرعية، والعدل؛ مع جعل الناس يتماهون معك قائدًا لهم يقوم بأمرهم، فإذا أردت القيادة فلا بد لك من إتقان هذا الفن منذ وقت مبكر في حياتك، وإذا كسبت ثقة الناس بك، فسيقفون إلى جانبك قائدًا لهم، مهما ساءت الظروف.

لعنة الأحقيَّة

في صباح يوم السبت، الرابع عشر من كانون الثاني/ يناير سنة 1559 بدأ أهل إنكلترا من كل الأعمار والطبقات بالتجمع في شوارع لندن، وكان ذلك اليوم هو اليوم

السابق لمراسم تتويج حاكمتهم الجديدة، (إليزابيث تيودور) ذات الخمسة والعشرين ربيعًا التي ستعرف باسم (الملكة إليزابيث الأولى)، وكانت التقاليد تقضي بأن يقود الملك الجديد موكبًا احتفاليًّا يطوف المدينة، وكانت غالبية الناس ترى إليزابيث للمرة الأولى في حياتها.

وقد أصاب الجزع بعض من كانوا في تلك الحشود؛ فإنكلترا في وضع ماليٍّ صعب، والحكومة غارقة في الديون؛ والمتسولون يملؤون شوارع المدن الكبرى، واللصوص يجوبون الأرياف، وأسوأ ما في الأمر أن البلاد قد انتهت لتوها من حرب أهلية ضارية بين الكاثوليك والبروتستانت، وكان والد إليزابيث، الملك هنري الثامن (1491 – 1547)، قد أنشأ (كنيسة إنكلترا) [المنفصلة عن السلطة الدينية الكاثوليكية للبابا]، ومضى في تحويل إنكلترا إلى بلد بروتستانتي، وجلست ابنته ماري (من زوجته الأولى) على العرش سنة 1553، لتكون (الملكة ماري الأولى)، وحاولت إعادة إنكلترا إلى كنف الكاثوليك، فأنشأت ما يشبه محاكم التفتيش الإنكليزية؛ فأكسبها ذلك لقب (السفاحة ماري)، وبعد موت ماري في أواخر سنة 1558 كان على إليزابيث أن تخلفها على العرش، لكن هل هذا الوقت مناسب لتحكم إنكلترا امرأة صغيرة السن، لا خبرة لها بأمور الحكم ولا دراية؟!

إلا أن آخرين في تلك الحشود كان يملؤهم أمل حذر: فقد كانت إليزابيث بروتستانتية صلبة، على غرار غالبية الشعب الإنكليزي، وستعيد البلاد إلى (كنيسة إنكلترا)، لكن المتشائمين والمتفائلين على السواء لم يكونوا يعلمون شيئًا عنها في واقع الأمر؛ فبعد أن أعدَم الملك هنري الثامن زوجته الثانية (آن بولين) والدة إليزابيث بتهم ملفقة؛ وكانت إليزابيث دون الثالثة من عمرها؛ تنقلت إليزابيث من زوجة أب إلى أخرى [مع تعدد زوجات أبيها]، وكان حضورها في البلاط في أدنى الحدود، وكان الشعب الإنكليزي يعلم بأن طفولتها كانت صعبة، وأن الملكة ماري كانت تمقتها، حتى إنها ألقت بإليزابيث [سجينةً] في برج لندن سنة 1554. (وكانت ماري تريد إعدام إليزابيث بتهمة التآمر على العرش، لكنها لم تستطع جمع براهين كافية لإدانتها)، فكيف أثرت هذه التجارب في الفتاة الصغيرة إليزابيث؟ وهل كانت طائشة كأبيها؟ أم كانت متكبرة كأختها من أبيها ماري؟ وأمام تلك الأمور الجِسام كانت الحشود شديدةَ الفضول لمعرفة المزيد عنها.

وكان الإنكليز يرون في يوم الموكب [موكب ما قبل تنصيب الملك الجديد على العرش] يومًا للاحتفال والبهجة، ولن تخيب إليزابيث أملهم في ذلك. وكان المشهد مثيرًا رائعًا؛ فالبُسُط المزخرفة الملونة تتدلى على جدران كل منزل، والأعلام والرايات تخفق في كل نافذة، والعازفون والمهرجون يطوفون الشوارع ويبهجون الحشود.

ومع سقوط ندف خفيفة من الثلج ظهرت ملكة الغد بنفسها في الموكب الذي يجوب الشوارع، وكانت أينما سار موكبها سرى الصمت في الحشود، وكانت محمولة في مِحَفَّة مفتوحة، وترتدي أجمل الأثواب الملكية الذهبية، تزينها أبهى الجواهر وأفخمها، وكان لها وجه جذاب، فيه عينان سوداوان يقظتان، ومع مسير الموكب في شوارع المدينة، وقيام عروض احتفالية احتفاءً بها، رأى الأهالي شيئًا لم يروه من قبل على الإطلاق، ولم يكونوا ليتصوروه أبدًا: فقد بدت الملكة مستمتعة بالاختلاط بالناس، وكانت الدموع تملأ عينيها عندما تستمع بانتباه لفقراء لندن في شكاويهم والتماسهم عطفها، ودعائهم لعهدها بالخير والبركة.

وإذا تحدثت، كان أسلوبها في الحديث طبيعيًّا لا تكلُّفَ فيه، حتى إنه كان فيه شيء من الأسلوب الشعبي في الحديث؛ فكانت تغذي الإثارة التي تزداد في الجماهير، وكان تعاطفها مع الناس في الشوارع ظاهرًا بكل وضوح، وأعطتها امرأة مسنَّة فقيرة معدمة غصنًا ذابلًا من نبات إكليل الجبل ليجلب لها الحظ الطيب، فكانت تمسك به بشدة سحابة ذلك اليوم.

وكتب أحد من شهدوا ذلك اليوم يقول: «إذا كان لإنسان أن يعطى الموهبة أو الأسلوب لكسب قلوب الناس، فذلك هو الملكة... لقد كانت جميع طاقاتها حية تتحرك، وكل حركة لها كانت تبدو حركة سديدة؛ فطاقةٌ لعينها تنظر بها، وطاقة ثانية لأذنها تسمع بها، وطاقة ثالثة تحكم بها على الأمور، ورابعة تدير بها أحاديثها؛ لقد كانت روحها تبدو في كل مكان، ومع ذلك كانت تُمسك بجِمَاع نفسها كأن نفسها لم تغادرها إلى أي مكان، فكانت ترثي لحال بعض الناس، وتثني على بعضهم، وتشكر بعضهم، وتمازح آخرين ببراعة وسرور... وتوزع ابتساماتها ونظراتها وإحسانها على الناس... فتضاعفت بذلك شواهد بهجتهم، فضجت الجموع [بالهتاف]، وامتلأت موجات الأثير بآيات التمجيد لملكة الغد».

وعجَّت مدينة لندن في تلك الليلة بأخبار ذلك اليوم؛ فكان الناس يذكرون في المنازل والخانات حضور إليزابيث الغريب والمثير؛ فالمعروف عن الملوك والملكات ظهورهم بكثرة أمام العامة، لكنهم يكونون محاطين بذيول الأبهة؛ حرصًا على المحافظة على مسافة تفصلهم عن الناس، وكانوا يتوقعون من الناس طاعتهم وعبادتهم؛ لكن إليزابيث بدت تواقة للفوز بمحبة الناس، فأسرت كل من رآها في ذلك اليوم، ومع انتشار تلك الأخبار في طول البلاد وعرضها بدأ تعاطف الإنكليز مع ملكتهم الجديدة يكبر في قلوبهم، وداعب أفكارهم شيء من الأمل بالعهد الجديد.

وقبل تتويج إليزابيث أخبرت (السير ويليام سيسل) بأنها ستختاره وزيرًا لها ومحل ثقتها الأول، وكان سيسل يكبرها بثلاثين عامًا، وكان فيما سبق مستشارًا كبيرًا عند الملك إدوارد السادس، أخو إليزابيث لأبيها، وكان حكم بعد موت أبيه هنري الثامن سنة 1547؛ وهو في سن التاسعة حتى موته في سن الخامسة عشرة، وكان سيسل يعرف إليزابيث مذ كانت في الرابعة عشرة من عمرها؛ وكانا يتشاطران اهتمامات فكرية، وكان كلاهما بروتستانتيًّا صلبًا؛ وجرت بينهما محادثات غنية كثيرة، وقام بينهما ودٌّ ووفاق. وكان سيسل يفهمها جيدًا. فقد كانت شديدة الذكاء، ومثقفة واسعة الاطلاع، وتتحدث لغات كثيرة بطلاقة، وكانا كثيرًا ما يلعبان الشطرنج، وكان مبهورًا بأسلوبها المتأني، والمرات الكثيرة التي كانت تُوقِع فيها بأحجارِه في مصيدة.

وكان يعلم أن إليزابيث عانت صعوبات في دراستها، فلم يقتصر الأمر على فقدانها والدتها وهي في سن صغيرة جدًّا؛ بل تعداه إلى فقدانها وهي في الثامنة من عمرها زوجة أبيها التي تحبها (كاثرين هوارد)، وكانت كاثرين خامس زوجات هنري، وهي ابنة خال (آن بولين) أم إليزابيث، وأعدمها هنري بقطع رأسها بتهم ملفقة بالزنا، وعلم سيسل أيضًا أن الأشهر القليلة التي أمضتها إليزابيث في برج لندن كان لها تأثير الصدمة النفسية [أو الرَّضح] عليها، فقد كانت تترقب إعدامها في أي لحظة؛ وخرجت من تجاربها تلك كلها امرأةً شابة دمثة عذبة، لكن سيسل كان يعلم أنها خلف ذلك المظهر كانت عنيدة، ومتقلبة المزاج، وماكرة أيضًا.

وكان سيسل على يقين من أمر آخر؛ كان على يقين بأن الحكم ليس للنساء؛ فقد كانت الملكة ماري الأولى أول حاكمة فعلية أنثى لإنكلترا، وأثبتت أنها كانت كارثة عليها، وكان

جميع وزراء الحكومة ومسؤوليها من الرجال، ولا يمكن لامرأة أن تتحمل قسوة التعامل معهم وتقلباته، ولا التعامل مع الدبلوماسيين الأجانب الذكور؛ فالمرأة عاطفية جدًّا، وغير متوازنة، وقد يكون لإليزابيث عقل راجح، لكنها لن تصمد أمام هذه المهمة؛ لذا فقد أعدَّ سيسل خطة يأخذ هو وجماعته بزمام الأمور شيئًا فشيئًا، حتى إذا استشارتهم الملكة أخذت برأي وزرائها، وعليهم أن يجعلوها تتزوج في أسرع وقت ممكن، وذلك هو الأفضل لامرأة بروتستانتية؛ ويتولى زوجها مقاليد الحكم ملكًا للبلاد.

لكن سيسل -ومنذ بداية عهد الملكة تقريبًا- أدرك أن خطته لن تكون سهلة التنفيذ؛ فالملكة كانت عنيدة، ولديها خططها الخاصة، وهو لا يملك إلا الانبهار بها؛ ففي يومها الأول في المُلك عقدت اجتماعًا، أوضحت فيه لمستشاريها المقبلين أنها تعلم أكثر مما يعلمون عن الوضع المالي للبلاد؛ وأنها عقدت العزم على أن تجعل الحكومة تفي بالتزاماتها، وعينت سيسل وزيرًا للخارجية، وأخذت تجتمع معه مرات متعددة في كل يوم، دون أن تمنحه أي وقت فراغ يرتاح فيه.

وكانت إليزابيث بخلاف والدها الذي كان يترك وزراءه يديرون شؤون البلاد ليتفرغ هو للصيد وملاحقة الشابات، فأشرفت إشرافًا مباشرًا على إدارة شؤون البلاد؛ فذهل سيسل من عدد الساعات التي تقضيها في العمل، وكانت تعمل إلى أوقات متأخرة جدًّا بعد منتصف الليل، فكانت تشدد على ما تتوقعه منه ومن سائر الوزراء، وكانت تخيفهم وتخوِّفهم بين الفينة والأخرى، فإذا أرضاها بما قاله أو فعله، قابلته بابتسامةٍ ولمسةٍ مغناج، أما إذا أخطأ أو اعترض عليها بشدة فإنها تتجاهله أيامًا، ويعود إلى منزله غارقًا في جزعه؛ فهل فقدت ثقتها فيه؟ وأحيانًا تنظر إليه نظرة قاسية، وتوبخه بطريقة أبيها المدوية. [فيكون لسان حاله يقول] لا، لن يكون من السهل أن يسوسها، وشيئًا فشيئًا وجد نفسه يعمل بجد أكثر من أي وقت مضى ليرضيها ويبهرها.

وفي إطار خطته لتولي الرجال مقاليد الأمور ببطء في المملكة حرص على أن تأتي جميع مراسلات الدول الأجنبية إلى مكتبه أولًا، وهو سيخفي بعض الأمور المهمة عن الملكة؛ لكنه اكتشف بعد ذلك أن الملكة علمت بالأمر، وأمرت دون علمه بأن تأتيها جميع المراسلات الدبلوماسية [قبل تحويلها إليه]، وكان الأمر أشبه بمباراة في الشطرنج، وكانت تتقدم عليه باللعب ببضع نقلات؛ فثار فيه الغضب، واتهمها بإفساد عمله، لكنها

ثبتت على موقفها، وأجابته إجابة منطقية جدًّا؛ فعلى خلاف سيسل كانت تتقن جميع اللغات الأوروبية الرئيسة تحدثًا وقراءة، وتفهم معانيها الدقيقة، وسيكون من الأفضل أن تباشر بنفسها أمور الدبلوماسية، وتبلِغ الوزراء بأحدث ما يستجد في الشؤون الخارجية، فكان من غير المجدي مناقشتها في ذلك، وسرعان ما أدرك أنه عندما يتعلق الأمر بالتعامل مع تلك المراسلات والاجتماعات مع الدبلوماسيين، فإن إليزابيث خبيرة في التفاوض.

وذَوَت ممانعته لها شيئًا فشيئًا، فإليزابيث ستبقى ممسكة بمقاليد السلطة؛ في السنوات القليلة الأولى من حكمها على الأقل، لكنها ستتزوج بعد ذلك، وستنجب الوريث الضروري للبلاد، وزوجها سيتولى الحكم عنها، فمن غير الطبيعي لها الاستمرار في هذا الدور حاكمةً عزباء، وسرت شائعات بأنها قد أفضت إلى بعض أصدقائها بأنها لن تتزوج مطلقًا، وبأن لديها خوفًا عظيمًا من الزواج نجَمَ عن سابق ما رأته من أبيها، لكن سيسل لم يأخذ هذا الكلام على محمل الجد. واستمرت هي تخبر الجميع بأن كل همِّها هو المصلحة العليا لإنكلترا؛ إلا أن ترك [عرش] البلاد بلا وريث يكتنفه خطر قيام حرب أهلية في المستقبل. ولا بد أنها تدرك ذلك الخطر.

فكان هدفه بسيطًا؛ وهو أن يجعل الملكة توافق على الزواج من أمير أجنبي، بغية إقامة حلف تنتفع منه إنكلترا في وضعها الضعيف [اليوم]، والأفضل أن يكون أميرًا بروتستانتيًّا، لكنه إذا كان كاثوليكيًّا غير متعصب لمذهبه فسيوافق سيسل على ذلك الاختيار. وكان الفرنسيون يلوحون لها بعرض الزواج من ملكهم ذي الأربعة عشر ربيعًا، شارل التاسع، وكان آل هابسبورغ [حكام النمسا آنذاك] يدعونها للزواج من كارل أرشيدوق النمسا [أمير النمسا]، وكان سيسل يخشى أشد الخشية من أن تتزوج من الرجل الذي كانت فعلًا قد وقعت في حبه، وهو (روبرت دادلي) نبيل مقاطعة لِسْتَر، وكان دونها في المنزلة الاجتماعية، وزواجه منها سيثير جميع صنوف الشقاق وألوان المكائد في البلاط الإنكليزي.

ومع إلحاح ممثلي البلدان المختلفة في طلب يد الملكة بدت إليزابيث تفضل أحدهم، لكنها عزيمتها فترت بعد ذلك؛ فإذا عمد الإسبان إلى إثارة الحروب في أوروبا فستشرع في مفاوضات الزواج مع الفرنسيين، لتجعل ملك إسبانيا فيليب الثاني يخشى التحالف

الفرنسي الإنكليزي، ويتراجع عن عزمه، أو تشرع في مفاوضات الزواج من كارل أرشيدوق النمسا لتثير الخوف في نفوس الفرنسيين والإسبان معًا، وقامت بهذه اللعبة سنة بعد سنة؛ ثم اعترفت لسيسل بأنه ما من رغبة لديها في أن تكون زوجة، لكن عندما هددها البرلمان بقطع التمويل [عن الحكومة] إذا لم تَعِد بالزواج لانت لهم إليزابيث وتفاوضت مع أحد المتقدمين لها. وبعد ذلك -وعندما كفلت عدم انقطاع التمويل من البرلمان- بحثت عن عذر آخر لإيقاف مفاوضات الزواج؛ فالأمير، أو الملك، أو الأرشيدوق، صغير السن جدًّا، أو متعصب للكاثوليكية، أو ليس من النوع الذي يناسبها، أو هو مخنَّث، أو غير ذلك، وحتى (دادلي) لم يستطع أن ينقض تصميمها ويجعلها تتزوجه.

وبعد سنوات من ذلك، ومع ارتفاع خيبة أمل سيسل، رأى سيسل ما وراء تلك المماطلة؛ فليس هناك ما يمكنه فعله، لكنه أدرك في الوقت نفسه أن الملكة إليزابيث الأولى كانت يقينًا الحاكمة الأكفأ للحكم من أيٍّ من الحكام الأجانب الذين تقدموا لخطبتها، وكانت تقتصد كل الاقتصاد في مصاريفها، حتى زال الدَّين عن كاهل الحكومة، وبينما كانت إسبانيا وفرنسا تدمران نفسيهما بحروب لا تنتهي، كانت إليزابيث بحكمتها تبعد إنكلترا عن هذه الصراعات، وما لبث الازدهار أن عرف طريقه إلى البلاد. وعلى الرغم من أنها كانت بروتستانتية إلا أنها كانت تعامل الإنكليز الكاثوليك معاملة حسنة؛ أما مشاعر المرارة من الحروب الدينية التي دارت قبل عقد من الزمن فقد ذهبت معظمها أدراج الرياح. وكتب سيسل فيما بعد يقول: «لم تنجب الأرض امرأة بالغة الحكمة كالملكة إليزابيث»؛ لذلك، وفي نهاية المطاف، نبذ سيسل مسألة الزواج جانبًا، وأصبحت البلاد كلها متعودة شيئًا فشيئًا على فكرة (الملكة العذراء)، التي تزوجت رعيتها.

لكن بمرور السنين، بقيت هناك مسألة واحدة تنخر في تعاطف الشعب مع الملكة، حتى إنها جعلت سيسل يشك في كفاءة الملكة للحكم؛ وهي مصير (ماري)، ملكة أسكتلندا وقريبة إليزابيث؛ وكان كثير من الكاثوليك يؤمنون بأن ماري في الحقيقة هي الملكة الشرعية للبلاد، وأصبح الأسكتلنديون أنفسهم يحتقرون ماري بسبب ميولها الدينية، وما لها من علاقات زنا، وما يبدو من تورطها في اغتيال زوجها (لورد دارنلي). وفي سنة 1567، أجبرت على التنازل عن عرش أسكتلندا لابنها الرضيع جيمس السادس، وفي السنة اللاحقة هربت من سجنها في أسكتلندا ميمِّمةً صوب إنكلترا، ومسلِّمةً أمرها لقريبتها.

وكانت لدى إليزابيث كل الأسباب التي تجعلها تحتقر ماري، وتعيدها إلى أسكتلندا؛ فقد كانت ماري النقيض الكامل لإليزابيث؛ فهي أنانية، وطائشة، وفاسقة. وكانت متعصبة للكاثوليكية، وستجذب بذلك كل من في إنكلترا وخارجها ممن يريدون خلع إليزابيث وتسليم العرش لكاثوليكي؛ فلا يمكن الثقة بها، لكن سيسل، ومستشاري الملكة، والشعب الإنكليزي، فزعوا إذ سمحت إليزابيث لماري بالبقاء في إنكلترا، بصورة إقامة جبرية متساهلة، فلم يبدُ هذا الأمر سائغًا من الناحية السياسية. فهو يثير حنق الاسكتلنديين، ويهدد العلاقات بين البلدين.

وشرعت ماري في نسج المؤامرات سرًّا للإطاحة بإليزابيث، وارتفعت دعوات من كل أطراف البلاد تطالب بإعدام ماري بتهمة الخيانة، لكن إليزابيث رفضت بلا تفسير أن تُقدِم على تلك الخطوة التي بدت خطوة منطقية؛ فهل كانت الحال أن فردًا من عائلة تيودور يحمي فردًا آخر من العائلة؟ أم أنها خشيت أن تكون تلك الخطوة سابقةً في إعدام ملكة، فماذا سيكون تأثير ذلك في مصيرها هي؟ وعلى كل حال، جعلتها تلك القضية تبدو ضعيفة وأنانية، وكأن المهم في الأمر حماية زميلتها الملكة.

وفي سنة 1586، تورطت ماري في أكبر مؤامرة جريئة تهدف إلى اغتيال إليزابيث، لتصبح ماري ملكة إنكلترا، وكان البابا والإسبان يؤيدونها سرًّا، وبات هناك الآن برهان لا جدال فيه على تورطها في المؤامرة، وأشعل ذلك غضب العامة، الذين كان بوسعهم بسهولة تصوُّر قيام حرب أهلية طاحنة لو كتب لتلك المؤامرة النجاح، وكان الضغط عظيمًا هذه المرة على إليزابيث؛ فحتى لو كانت ماري ملكة فلا بد من إعدامها؛ ومع ذلك كانت إليزابيث متحيرة في أمرها مرة أخرى.

وأدانت المحكمة ماري، لكن إليزابيث لم تطاوعها نفسها على إمضاء حكم الإعدام، وفي نظر سيسل وسائر من في البلاط -الذين يرونها يوميًّا- لم تبد الملكة يومًا بهذا الاضطراب الشديد. وفي النهاية، وفي شهر شباط/ فبراير من السنة اللاحقة رضخت الملكة للضغوط، ووقعت أمر الإعدام، وقُطِع رأس ماري في اليوم التالي.

وانطلقت الاحتفالات في البلاد؛ وتنهَّد سيسل وصحبه من الوزراء تنهُّد الارتياح؛ فلن تعود هناك مؤامرات تستهدف إليزابيث، وبذلك يسهل عليهم تحمل عدم وجود وريث

للعرش، وعلى الرغم مما بدا من سوء تعاملها مع ذلك الوضع، إلا أن الشعب الإنكليزي سارع إلى مسامحتها وغفران ذنبها، فقد أثبتت أن بوسعها وضع مصلحة البلاد فوق الحسابات الشخصية، أما ما سبق من إحجامها [عن الحكم بالإعدام] فلم يكن له إلا أن يجعل قرارها الأخير قرارًا بطوليًّا عظيمًا.

وكان ملك إسبانيا فيليب الثاني قد عرف إليزابيث لسنوات، حيث كان تزوَّج أختها لأبيها الملكة ماري الأولى [ملكة إنكلترا السابقة]، وعندما حبست ماري أختَها إليزابيث في برج لندن عمل فيليب على إلانة موقفها، وإطلاق سراح إليزابيث، ووجد في الفتاة إليزابيث فتاة جذابة فاتنة، وأعجب بذكائها، لكنه بمرور السنين أخذ يخافها ويحتقرها؛ فقد كانت العقبة الكبرى أمام هدفه في إعادة فرض الهيمنة الكاثوليكية، ولا بد له من إذلالها. فكان يرى أنها ليست الملكة الشرعية لإنكلترا. وشرع يرسل القساوسة اليسوعيين خلسة إلى إنكلترا لنشر دين الكاثوليك، والتحريض سرًّا على التمرد [على الملكة إليزابيث]، وبنى أسطوله البحري الضخم، وأعد سرًّا لما سماه (مشروع إنكلترا)، وهو غزو ساحق يُخضع به الجزيرة [أي إنكلترا]، ويعيدها إلى حضن الكاثوليكية، وكانت القشة التي قصمت ظهر البعير إعدام ماري ملكة اسكتلندا؛ لقد آن أوان الغزو.

وشعر فيليب بثقة بالغة في نجاح مشروعه، فقد كان يدرس منافسته الكبيرة على مدار سنوات؛ فهي ماكرة وذكية، لكن فيها عيبًا يغلب عليها؛ إنها امرأة؛ لذا فهي غير مناسبة لقيادة حرب. والحق أنها بدت متخوفة من الصراع المسلح، فكانت دائبة التفاوض، ولا تفتأ تجد طرقًا تتجنب بها الحرب؛ ولم تعر يومًا انتباهًا كبيرًا لجيشها؛ فقد كان الأسطول البحري الإنكليزي صغيرًا نسبيًّا، ولم تكن سفنه كبيرة وقوية كحال سفن الإسبان الضخمة؛ لقد كان الجيش الإنكليزي هزيلًا للغاية بالمقارنة بنظيره الإسباني، وكان فيليب يملك الذهب الذي حصل عليه من العالم الجديد [أمريكا] يساعده في تمويل مشروعه.

وخطط لشن غزوه في صيف سنة 1587، لكن (السير فرانسيس دريك) أغار على الساحل الإسباني، ودمَّر كثيرًا من السفن الإسبانية الراسية في ميناء قادِس، واستولى على كنوز ضخمة من الذهب، فأجَّل فيليب غزوه إلى السنة المقبلة، وارتفعت تكاليف إصلاحه الجيش وبنائه سفنًا جديدة ارتفاعًا تدريجيًّا.

وكان فيليب يشرف على كل تفاصيل الغزو، وسيطلق أسطولًا لا يقهر يضم نحو 130 سفينة تحمل على ظهورها أكثر من ثلاثين ألف مقاتل؛ وسيدمرون بسهولة السفن الحربية الإنكليزية، ويتصلون بقوات برية إسبانية ضخمة في هولندا، قادمة عبر القنال الإنكليزي [بحر المانش]، ويفتحون طريقهم باتجاه لندن، حيث يلقون القبض على الملكة، ويحاكمونها بتهمة إعدام ماري ملكة أسكتلندا؛ ثم يضع ابنته هو على عرش إنكلترا.

وانطلق أخيرًا الأسطول الإسباني في أيار/ مايو 1588، وفي تموز/ يوليو كان الأسطول يتحرك عند الساحل الجنوبي الغربي لإنكلترا، وقد أتقنت السفن الحربية الإسبانية الضخمة ضربًا بعينه من ضروب الحرب؛ فقد كانت ضخمة جدًّا، فتتحرك قريبًا من سفن العدو، وتتشبث بها، وتُنزل فيها جيشًا من المشاة؛ لكن لم يسبق لها أبدًا أن خاضت معركة مع السفن الإنكليزية الصغيرة والسريعة، وذات المدافع بعيدة المدى، وفي أمواج أعتى بكثير من أمواج البحر المتوسط [حيث اعتادت السفن الإسبانية التحرك]، فلم تكن تتقن ذلك.

وفي 27 تموز/ يوليو رست سفن الأسطول الإسباني في (كاليه)، على بعد بضعة أميال فقط من مكان انتظار الجيش الإسباني البري لها، وفي منتصف الليل، أرسل الإنكليز خمس (سفن مشتعلة) بلا رجال؛ محملة بالخشب المشتعل والقار باتجاه السفن الإسبانية الراسية، ونتيجة قوة الرياح في تلك الليلة، انتشرت النيران سريعًا من سفينة إلى أخرى. وحاولت السفن الإسبانية إعادة تجميع نفسها في عمق البحر، إلا أن تنظيمها كان مفككًا ومبعثرًا، فكانت السفن الإنكليزية تطلق عليها نيران مدافعها كأنها بطّات تعوم في الماء. وتغير اتجاه الريح مرة أخرى، وأُجبِر الإسبان على التقهقر إلى جهة الشمال، حيث أشد الأماكن اهتياجًا في بحر الشمال. وفي محاولتهم الدوران حول إنكلترا والعودة إلى إسبانيا خسروا معظم سفنهم، ومات أكثر من عشرين ألف جندي. أما الإنكليز فلم يخسروا أي سفينة، وكانت خسائرهم في حدود المئة قتيل فقط؛ وكان ذلك انتصارًا من أعظم الانتصارات غير المتكافئة في التاريخ العسكري.

وكانت تلك أكبر اللحظات خزيًا وإذلالًا لفيليب في حياته كلها؛ فاعتزل في قصره؛ حيث انزوى فيه أشهرًا يتأمل في الكارثة التي حلت به؛ فأسطوله العظيم جعل إسبانيا مفلسة تمامًا، وفي السنوات المقبلة ستزدهر إنكلترا، وتصبح إسبانيا قوة من الدرجة الثانية.

لقد فاقته إليزابيث دهاءً بطريقة أو بأخرى، وأصبحت في نظر القادة الآخرين في أوروبا الذين يكرهونها ملكةً لا تقهر، وحاكمةً يخشى جانبها؛ وصاح البابا (سكستوس الخامس) الذي كان طردها من الكنيسة وأعطى بركته للأسطول الإسباني، صاح يقول: «انظر فقط لبراعتها في الحكم! ليست إلا امرأة، ولا تسيطر إلا على نصف جزيرة، ومع ذلك جعلت إسبانيا، وفرنسا، والإمبراطورية [الرومانية المقدسة]، والجميع، يرهبون جانبها!».

وظهرت الآن في إنكلترا طائفة فعلية تعبد الملكة العذراء، وبات يشار إليها بلقب (صاحبة الجلالة المقدسة)، وباتت النظرة الخاطفة إليها تتجول بموكبها في شوارع لندن، أو تمخر بقاربها نهر التايمز، باتت لحظة دينية مباركة.

لكن كانت هناك جماعة أقل تأثرًا بهذه الهالة القوية؛ وهي الجيل الجديد من الشبان الذين أضحوا يملؤون ردهات البلاط الملكي؛ فكانت الملكة في نظرهم تتقدم في العمر؛ لقد كانوا يحترمون إنجازاتها، إلا أنهم رأوها أقرب إلى شخصية الأم المستبدة، وكانت إنكلترا قوة صاعدة. وهؤلاء الشباب يتوقون لرفع أسمائهم في ساحات المعارك، ليحصدوا هتافات الجماهير، إلا أن إليزابيث كانت تصد فيهم هذه الرغبة باستمرار؛ فقد رفضت تمويل حملة كبيرة للقضاء على فيليب، أو مساعدة الفرنسيين في حربهم مع الإسبان، لقد وجدوا فيها ملكة متعَبة، وشعروا بأن الوقت قد حان لتولي جيل من الشبان الشجعان قيادة إنكلترا، وكان الشاب الذي يلخص هذه الروح الجديدة هو (روبرت ديفرو)، نبيل [إيرل] مقاطعة (إسِكس) الثاني.

وكان روبرت المولود سنة 1566 شابًّا وسيمًا متعاليًا، وعلم أن الشباب هم نقطة ضعف الملكة، وسرعان ما اجتذبها، فأصبح الأثير الجديد عندها، وكان يميل إليها ويبجِّلها، لكنه في الوقت نفسه كان ممتعِضًا من السلطة التي تملكها في تحديد مصيره، فشرع في اختبارها، فطلب منها أن تنعم عليه ببعض الأشياء؛ وكانت أكثرها أموالًا؛ فأعطته ما سأل، وبدت مسرورة بتدليلها له. ومع تقدم العلاقة بينهما بدأ روبرت يرى فيها امرأة يمكنه التلاعب بها، فأخذ ينتقدها بجرأة كبيرة بحضور سائر رجال البلاط، وكانت الملكة تغض النظر عما يبدر منه؛ لكنه وضعت له حدًّا عندما طلب منها مناصب سياسية رفيعة لنفسه ولأصدقائه؛ فثار جنونه غضبًا وغيظًا، فمن المهين الاعتماد على نزوات امرأة! لكنه هدأ في الأيام اللاحقة، وعاد إلى هجومه الساحر.

ونظرًا لأنها أبقته بعيدًا عن السلطة السياسية، رأى أن فرصته الوحيدة في الشهرة والمجد هي بأن يقود جيشًا إنكليزيًّا إلى النصر، وسمحت له إليزابيث بقيادة بعض السرايا العسكرية الصغيرة في أوروبا، وكان سجله في ذلك مختلطًا؛ فقد كان شجاعًا، إلا أنه لم يكن بارعًا في التخطيط العسكري. وفي سنة 1596 أقنعها بأن تسمح له بقيادة غارة تشبه غارة (دريك) على السواحل الإسبانية. وآتت جرأته هذه المرة أُكُلها، وتكللت حملته بالنجاح. وكان روبرت يمثل في نظر الشعب الإنكليزي -الذي بات ثملًا بعض الشيء بمكانته الجديدة قوةً أوروبيةً يحسب حسابها- كان يمثل المختال المتعالي الجديد [يمثل ما أصبحوا يحسون به من تيهٍ وخيلاء]، وأصبح أثيرًا على قلوب الناس، وأراد روبرت المزيد من ذلك، واستمر يلح على الملكة لتعطيه فرصة أخرى في ساحات المعارك، وعزا إحجامها عن قبول طلبه إلى الأعداء الكثر الذين صنعهم لنفسه في البلاط، رجال باتوا يحسدونه.

وفي سنة 1598 تناهت إلى البلاط أخبار عصبة من المتمردين الإيرلنديين، تحت قيادة هاغ أونيل، نبيل [إيرل] مقاطعة تايرون الثاني، تتحرك في الأقاليم التي يسيطر عليها الإنكليز في إيرلندا، يعيثون فسادًا وخرابًا في الأرض، وعرض روبرت خدماته لقيادة قوات تفتِكُ بالمتمردين، وتضرع إلى الملكة، وثابر على طلبه، حتى لانت له إليزابيث في النهاية. ونظرًا لشعوره بالثقة في قدراته على التأثير في الملكة طلب لحملته تجريد أكبر جيش عرفته إنكلترا في تاريخها، وحققت له إليزابيث أمنيته؛ فشعر لأول مرة بأنها تقدِّره حق التقدير؛ فكانت لديها قدرة عجيبة على جعله يريد إرضاءها. وعبر عن امتنانه لها، ووعدها بإنهاء المهمة على جناح السرعة، فإيرلندا ستكون وسيلته للصعود إلى القمة.

لكنه ما إن وصل إلى المكان حتى برزت له المشكلات؛ فقد كان الوقت شتاءً، سنة 1599؛ وكانت الأحوال الجوية رهيبة، والأرض تملؤها المستنقعات؛ فلم يستطع التقدم بقواته الضخمة، وكان الإيرلنديون يحسنون المراوغة، وخبراء في حرب العصابات؛ وبينما بقي الإنكليز عالقين في معسكراتهم، مات الآلاف منهم من المرض، وآلاف آخرون أخذوا ينخذلون عن الجيش، ولم يكن بوسع روبرت أن يتصور إلا أعداءه الكثر في البلاط، يذكرونه بالسوء ويطعنون فيه، وبات يشعر متيقنًا بأن الملكة -وكثيرًا من الوزراء- تآمروا عليه بطريقة من الطرق، ودبروا له هذا السقوط.

فكان عليه أن يختبر الملكة مرة أخرى؛ فطلب منها المدد، وأجابته الملكة إلى طلبه، لكنها أمرته بأن عليه أخيرًا أن يجد تلك العصبة المتمردة ويقاتلها، وثقلت عليه وطأة الأمر فجأة بشدة كبيرة، فلام الملكة ورجال بلاطها الحسودين على محاولة جعله يندفع بتهور، وشعر بالخزي في الموقف الذي بات فيه، وفي نهاية الصيف، انتهى إلى خطة لإنهاء بؤسه وتعاسته على نحو حاسم؛ فسيتفاوض سرًّا على عقد هدنة مع قائد المتمردين، ثم يعود إلى إنكلترا مخترقًا لندن بموكب عسكري بقواته الضخمة، وسيجبر الملكة على التخلص من أعدائه في البلاط وتثبيت مركزه عندها مستشارًا أول لها. وسيكون عنيفًا في ذلك، لكنه سيحترمها لأنها الملكة؛ فإذا رأته الملكة بصورة شخصية ورأت عساكره، فإنها ستلين له ولا شك.

وبعد مسيرة سريعة اجتاز بها إنكلترا ظهر فجأة صباح ذات يوم في حجرة نومها ببزته العسكرية الملطخة بالطين، وأُخِذت الملكة ببغتةِ المفاجأة، ولم تدرِ أجاء يعتقلها أم جاء في انقلاب عليها؛ لكنها احتفظت برباطة جأشها؛ وقدمت له يدها ليقبلها، وأخبرته بأنهما سيتحدثان في أمر إيرلندا في وقت لاحق من ذلك اليوم. وحيره هدوؤها؛ فلم يكن ذلك ما توقعه، كان لديها نوع عجيب من السلطة عليه، وانقلب الموقف بطريقة ما، ووافق على أن يؤجل الحديث إلى ما بعد ظهر ذلك اليوم، وفي غضون ساعات وجد نفسه مقبوضًا عليه بأيدي جنودها، ومودعًا في الإقامة الجبرية.

ومتكلًا على تأثيره في الملكة -والمرات الكثيرة التي غفرت له فيها أفعاله- كتب لها الرسائل رسالة بعد رسالة، يعتذر منها عما بدر من أفعاله. لكنها لم تردَّ عليه. وهذا لم يحدث من قبل؛ فخشي على نفسه، وفي النهاية، في آب/ أغسطس سنة 1600 أطلقت سراحه. وامتنانًا لصنيعها معه، واحتيالًا لعودته إلى سابق عهده، طلب منها معروفًا واحدًا فقط؛ أن تعيد إليه ما كان يملكه من احتكار بيع الخمور المحلَّاة في إنكلترا؛ فقد اجتمعت عليه ديون طائلة، وكان هذا مصدر دخله الرئيس. وازداد غمُّه عندما رفضت الإنعام عليه بما طلبه؛ فقد كانت تحتال عليه بطريقة من الطرق في محاولة منها لتعليمه درسًا، أو ترويضه، إلا أن ذلك لم يحدث مطلقًا، فقد أمعنت في تضييق الخناق عليه.

واعتزل في منزله في لندن، وجمع حوله كل نبلاء إنكلترا الناقمين، وسيقودهم في مسيرة إلى محل إقامة الملكة، وسيستولي على البلاد، وتوقع أن ينهض معه آلاف

النبلاء الإنكليز الذين ما زالوا يوقرونه، فينصروا قضيته، ويزيدوا عدد جُندِه. وفي أوائل شباط/ فبراير سنة 1601 وضع أخيرًا خطته موضع التنفيذ، لكنه اشتد به الهلع إذ رأى أبناء لندن يتجاهلونه ولا يبرحون منازلهم، وأحس جنوده المرافقون له بتهور مغامرته، فأسرعوا بالفرار لا يلوون على شيء؛ وبعد أن بات وحيدًا تقهقر عائدًا إلى بيته، وعلم أن تلك كانت نهايته، لكنه على الأقل سيحتفظ بجرأته.

وبعد الظهر، جاء الجنود للقبض على روبرت، ونظمت له إليزابيث محاكمة سريعة، ووجدت المحكمة بأنه مدان بالخيانة، ولم تتردد إليزابيث هذه المرة في توقيع أمر الإعدام. وفي أثناء المحاكمة كان روبرت محافظًا على أشد درجات الصلف والوقاحة، وكان يمضي إلى حتفه وهو ينكر جريمته، ويرفض طلب الغفران.

وفي الليلة التي سبقت قطع رأسه أرسلت إليه الملكة قسيسها الخاص ليُعدَّه لنهايته، وعندما واجهه مبعوث الملكة الذي أعاد عليه كلماتها الأخيرة له، انهار روبرت؛ فكل اللحظات التي كان يحس فيها بسلطتها ويحاول مقاومة قوتها -بما فيها ذلك الصباح في حجرة نومها عندما وقفت تلقاءه شامخة ومتمالكة نفسها- كل تلك اللحظات غمرته فجأة؛ فاعترف بجرائمه للقسيس، وفي عقله كان قد خلط بين صورة الحكم الوشيك لله فيه، وصورة جلالة الملكة، وشعر بثقل خيانته الكبيرة، وكان بمقدوره أن يرى وجهها أمامه، وكان ذلك يثير الخوف في نفسه.

وقال للقسيس: «لا بد أن أعترف لك بأنني الخائن الأكبر، والأحقر، والأكثر جحودًا، في البلاد كلها». وقال بأن الملكة على حق في أمرها بإعدامه، وطلب أن يكون إعدامه في السر، لئلا يثير العامة، وفي كلماته الأخيرة، دعا الله أن يحفظ الملكة، ومضى إلى حتفه بكل إذعان ووقار، بما لم يشهده أحد أو يتخيله من قبل.

التفسير: عندما أصبحت إليزابيث تيودور ملكة وَعَتْ مركزها الهش للغاية؛ فبخلاف أبيها، أو أي عاهل إنكليزي تقريبًا، كانت عديمة المصداقية لاستلام الحكم، ولم يكن ثمة ما تعتمد عليه من الاحترام أو السلطة، وكانت بلادها في حالة مزعزَعة، وكانت صغيرة السن، وما من خبرة سياسية عندها، ولم يسبق لها أن اقتربت من السلطة لتتعلم من تجاربها، لكنها بمجرد اعتلائها العرش كان لها أن تتوقع شيئًا من الطاعة، وهذا حق، إلا أن هذا الولاء ضعيف، ويمكن أن يتغير بأقل خطأ ترتكبه أو أزمة تمر بها

وفي غضون أشهر أو سنوات كانت تجبر على الزواج، لكنها علمت أنها بزواجها ستشعل كل أصناف القلاقل، إذا لم تنجب سريعًا وريثًا ذكرًا يرث عرشها.

وما زاد في صعوبة الأمر أن إليزابيث كانت امرأة طموحة وفي غاية الذكاء؛ فشعرت بأنها قادرة تمامًا على حكم إنكلترا. وكانت لديها رؤية لكيفية حل مشكلات إنكلترا الكثيرة، وتحويلها إلى قوة أوروبية يحسب حسابها، ولن يكون الزواج أمرًا سيئًا بالنسبة لها وحسب؛ بل سيكون سيئًا لبلدها أيضًا؛ فعلى الأرجح أنه كان عليها الزواج من أمير أجنبي، ولاؤه للبلد الذي جاء منه، وسيستخدم إنكلترا كأنها بيدق يلعب به في مباريات القوة الأوروبية، وسيستنزف مواردها أكثر من ذي قبل؛ لكن نظرًا لكل المصاعب التي تعترضها كيف لها في أن تأمل في حكم إنكلترا بمفردها؟ وانتهت إلى أن طريقها الوحيد للمضي قدمًا هي أن تحول مركزها الضعيف إلى ميزة لها، وتصوغ نمطها من المصداقية والولاية، نمط ينتهي إلى منحها المزيد من القوة؛ أكبر بكثير مما كان بيد أي ملك سبقها.

وكانت خطتها تعتمد على المنطق الآتي: فملوك وملكات عصرها كانوا يحكمون وهم يملؤهم إحساس عظيم بالأحقية، ناشئ عن نسبهم، ووضعهم شبه المقدس؛ فكانوا يتوقعون كامل الطاعة والولاء، ولم يكن عليهم القيام بأي شيء لكسب ذلك؛ فهو أمر يأتي مع منصب الملك؛ إلا أن لهذا الإحساس بالأحقية تبعاته؛ فقد تبايعه الرعية، وتكون رابطتها العاطفية بهؤلاء الحكام ضحلة واهنة غالبًا؛ فكان الشعب الإنكليزي يشعر بالمسافة التي تفصله عن الملك، ويشعر بضآلة حجمه الفعلي في عين مليكه.

وأساء هذا الشعور أيضًا إلى كفاءتهم السياسية؛ فوزراء الحكومة كانوا يتعرضون للتهديد والترويع من قِبَل ملكٍ على غرار هنري الثامن، وبذلك كانت طاقتهم تنصرف إلى استرضاء مليكهم بدلًا من أن يستخدموا ذكاءهم وقدراتهم الإبداعية؛ وبهذا الإحساس بالأحقية كان اهتمام الحكام بتفاصيل الحكم قليلًا، فقد كانت تفاصيلَ مضجرة بالنسبة لهم؛ وأصبحت حروب الغزو وسيلتهم الرئيسة في الوصول إلى المجد، ومنح الثروات للنبلاء، بالرغم من أن تلك الحروب كانت تستنزف خيرات البلاد، وكان أولئك الحكام أنانيين على نحو لا يوصف؛ فهنري الثامن أعدم أم إليزابيث ليتزوج آخر محظياته، غير مهتم بالصورة الغاشمة التي ظهر بها أمام الشعب الإنكليزي؛ وماري ملكة أسكتلندا اغتالت زوجها لتتزوج من عشيقها.

وكان من السهل على إليزابيث أن تخدع نفسها، وتتوقع ببساطة الولاء الذي يأتي مع مركزها المهيب، لكنها كانت أذكى من أن تقع في هذا الفخ؛ فعزمت على المضي في الاتجاه المعاكس، فلم تشعر بأي إحساس بالأحقية؛ بل وضعت نصب عينيها ضعف مركزها الفعلي، ولن تتوقع الولاء دون أن تفعل شيئًا؛ بل ستحصده بهمَّتها ونشاطها. وستكسب الثقة والمصداقية التي تحتاجهما بأفعالها بمرور الزمن، وستثبت أنها ليست امرأة أنانية، فكل ما تفعله إنما تفعله بدافع المصلحة العليا للبلاد، وستكون يقظة صلبة في أدائها هذه المهمة، وستغير الطريقة التي ينظر بها الناس إليها (الناس من رعيتها، ووزرائها، ومنافسيها الأجانب)؛ من المرأة الضعيفة عديمة الخبرة إلى رمز السلطة الحاكمة ذات القوة العظيمة. وعن طريق إنشاء روابط وثيقة مع وزرائها وعامة شعبها ستتغلب على التذبذب الطبيعي للناس، وستوجه طاقاتهم إلى هدف إعادة بناء إنكلترا.

فكانت أولى المرات التي ظهرت فيها أمام الشعب الإنكليزي مصمَّمةً ببراعة للتهيئة لنوع جديد من القيادة، فامتزجت بعامة الناس محاطةً بكل ألوان الأبهة الملكية المعتادة؛ فظهرت ملكة كلها فخامة تبعث على الارتياح؛ ولم تكن تتظاهر بالأمر زيفًا ودجلًا، فنتيجةَ شعورها بالعجز في شبابها كان بمقدورها أن تتماهى مع أفقر خادمات إنكلترا، ودللت بموقفها على أنها تقف في صفِّهم، تحس بآرائهم فيها، لقد أرادت أن تكسب استحسانهم، وستزيد في هذا التشاعر طيلة عهدها، وستصبح الروابط بينها وبين رعيتها أكثر قوة مما كانت بين أي حاكم سابق ورعيته.

أما مهمتها مع وزرائها فكانت أكثر دقة وصعوبة، فقد كانوا مجموعة من الرجال المتعطشين للسلطة، ولديهم غرور وحاجة للشعور بأنهم أذكى من امرأة، وبأنهم متفوقون عليها، واعتمدت هي على مساعدتهم وحسن نواياهم لإدارة البلاد؛ لكنها إذا أظهرت قدرًا كبيرًا من الاعتماد عليهم فسيدوسون عليها ويتجاوزونها؛ لذا أوضحت لهم منذ الأيام الأولى لحكمها بأنها: ستتولى مهماتها كاملة؛ وستعمل بجدٍّ يفوق جدَّ الآخرين جميعًا؛ وستقلل من نفقات البلاط، وستضحي براتبها في إطار ذلك؛ ويجب أن تتوجه الهمم والنشاط للصعود بإنكلترا إلى خارج الحفرة التي وقعت فيها؛ وأظهرت في وقت مبكر تفوقها في معرفة الشؤون المالية للبلاد، ووجهها القاسي في المفاوضات [الدبلوماسية مع الدول الأجنبية]، وكانت بين الفينة والفينة تفور غضبًا في وجه وزير بدا عليه الميل إلى مخططات شخصية، وكانت فوراتها هذه تخيفهم كل الخوف.

والأهم من ذلك أنها كانت ودودة، ومتشاعرة مع الآخرين، وتتناغم مع المزاجات المختلفة لأولئك الرجال؛ فما لبثوا أن أصبحوا يطلبون رضاها عنهم، ويريدون الفوز باستحسانها ومباركتها لهم؛ فعدم العمل بما يكفي من الجد والفطنة يعني العزلة وشيئًا من الفتور، فكانوا يجتهدون لتجنب ذلك؛ بلا وعي منهم؛ واحترموا فيها حقيقة أنها ارتقت إلى مستوى معاييرها السامية، فوضعت بهذه الطريقة هؤلاء الوزراء في الموقع نفسه الذي وجدت نفسها فيه؛ أي الحاجة إلى كسب الثقة والاحترام عن طريق الأفعال والأعمال؛ فبدلًا من أن يكون حولها عصبة من الوزراء المتآمرين الأنانيين، بات عندها فريق يعمل في سبيل مخططاتها، وسرعان ما جاءت النتائج تفصح عن نفسها.

وحصلت إليزابيث بهذه الطرق على المصداقية التي تحتاجها، إلا أنها ارتكبت خطأً كبيرًا واحدًا؛ وكان ذلك في تعاملها مع ماري ملكة أسكتلندا. فقد أصبحت إليزابيث تشعر بطريقة أو بأخرى بالأحقية [في التعامل مع ماري]، فشعرت في هذه الحالة بأن علمها يفوق علم وزرائها، وأن تأنيب ضميرها بصورة شخصية على إعدامها ملكة زميلة لها يفوقان ما عداهما، ودفعت ثمن هذه السياسة حيث شعرت بأن الناس ينصرفون عنها، وقد آلمها ذلك؛ فإحساسها بالمصلحة العليا هو ما يقودها، لكن في هذه الحالة كانت المصلحة تقضي بإعدام ماري، لقد خرقت المبادئ التي وضعتها بنفسها.

ومضى بعض الوقت قبل أن تدرك خطأها؛ فأوكلت مهمة لأمنها الخاص لإغواء ماري للوقوع في أكبر مؤامرة لها للتخلص من إليزابيث. وبعد أن بات في يدها برهان قوي على تورط ماري في الجريمة، أصبح بوسعها الإقدام على الخطوة الرهيبة؛ ففي النهاية كانت مقاومتها مشاعرها الخاصة كرمى لبلدها، واعترافها بخطئها من حيث الجوهر، قد أكسباها ثقة أكبر من الشعب الإنكليزي، لقد كان ذلك استجابة للرأي العام وهو ما لم يكن أحد من حكام ذلك الزمان أهلًا له.

وفيما يتصل بمنافسيها من الأجانب -وبخاصة فيليب الثاني- لم تكن إليزابيث ساذجة؛ بل فهمت الموقف؛ فكل ما فعلته لم يكسبها أي احترام منهم، ولا أبعد عنها مؤامراتهم المستمرة للتخلص منها؛ فكانوا يحتقرونها لأنها ملكة غير متزوجة، ولأنها امرأة تراءى لهم أنها تخشى الصراعات وتخاف الحروب، وتجاهلت إلى حدٍّ كبير كل ذلك، واستمرت في مهمتها لتحصين إنكلترا من النواحي المالية، لكن عندما بدا الغزو

وشيكًا أدركت أن الوقت قد حان أخيرًا لإثبات براعتها في التخطيط العسكري؛ فاستغلت استخفاف فيليب ببراعتها وصلابة قيادتها.

فإذا باتت الحرب ضرورة فهي ستفعل ما بوسعها لتكون حربًا ناجحة من الناحية الاقتصادية، مؤثرة أبلغ تأثير من الناحية العسكرية؛ فاستثمرت مبالغ كبيرة في بناء منظومة تجسس متقنة في أوروبا، فمكَّنها ذلك من المعرفة المسبقة بالخطط الإسبانية لغزو بلادها، ومنها موعد انطلاقه، وبهذه المعلومات أمكنها أن تبني جيشًا وتجهزه في اللحظة الأخيرة، فاقتصدت بذلك مبالغ طائلة في النفقات، وموَّلت غارات (دريك) على السواحل الإسبانية والسفن الحربية الإسبانية في البحر، ومكَّنها ذلك من ملء خزائن المال الإنكليزية، وتأخير انطلاق الأسطول الإسباني للغزو، وزاد كل ذلك في نفقات فيليب.

وعندما بدا أن انطلاق الغزو سيحدث حتمًا في غضون بضعة أشهر، سارعت إلى بناء القوات البحرية الإنكليزية، وأمرت ببناء سفن حربية صغيرة وسريعة، ورخيصة البناء؛ بأعداد كبيرة، ومناسبة جدًّا للبِحار الإنكليزية، وبخلاف فيليب تركت التخطيط العسكري في أرض المعركة بيد قادة أسطولها، لكنها تجاوزتهم في نقطة واحدة؛ فقد طلبت منهم أن يقاتلوا الأسطول الإسباني قريبين من إنكلترا ما وسعهم ذلك، وكان ذلك يصب في مصلحة الإنكليز؛ فالسفن الحربية الإسبانية لا تناسبها أجواء بحر الشمال العاصفة، والجنود الإنكليز إذ يقاتلون وبلدهم في ظهورهم سيقاتلون كأشد ما يكون القتال؛ وفي النهاية أفلست إسبانيا، ولن تعود أبدًا إلى مجدها الغابر؛ أما إنكلترا تحت حكم إليزابيث فأصبحت اليوم القوة الصاعدة، لكنها بعد هذا النصر العظيم رفضت دعوات نقل المعركة إلى إسبانيا لإسقاطها بالضربة القاضية، فلم يكن همها شن الحرب في سبيل نيل المجد أو احتلال الدول الأخرى، بل كان كل همها حماية مصالح بلدها.

وبعد هزيمة الأسطول الإسباني أضحت سلطة إليزابيث ومصداقيتها حصينة منيعة، إلا أنها لن تتهاون أبدًا، فقد علمت أن التقدم في العمر والنجاح يرافقهما بطبيعة الحال إحساس مفزع بالأحقية، وما يواكبه من تبلد في الشعور. وبما أنها امرأة تحكم البلاد بنفسها لم يكن بوسعها تحمل هذا الخذلان؛ فحافظت على تقبُّلِها لأمزجة من حولها، وأحست بأن الشبان الذين باتوا يملؤون البلاط يحملون تجاهها موقفًا مختلفًا

جدًّا [عمن سلفهم]. فكان احترامهم ينصب على منصب الملكة الذي تتربع عليه، ولم يتجاوز ذلك بكثير، فكان عليها أن تكافح مرة أخرى غرور الذكور، لكنها أصبحت هذه المرة وقد ذهب عنها ما اتكلت عليه يومًا من سحر شبابها ورقة تغنجها.

وكانت غايتها مع روبرت ترويضه [تطويعه وتليين طبعه]، وتوجيه حيويته باتجاه مصلحة البلاد، كسابق فعلها مع وزرائها، فتساهلت معه في طلباته التي لا تنقضي لنيل العطايا والهبات، محاولةً تهدئة مخاوفه، لكن عندما كان الأمر يتعلق بسلطة سياسية تمنحها له وضعت له حدودًا لا يتجاوزها؛ فكان عليه أن يثبت نفسه ويرتقي إلى مستواها قبل أن تمنحه تلك السلطات، وعندما كان يقذفها بنوبات غضبه كانت تحافظ على هدوئها وثباتها، لتثبت له بلا وعي منها تفوقها عليه وضرورة ضبط نفسه، وعندما اتضح لها عدم إمكانية ترويضه تركته يمضي ويوغل في تآمره، ليدمر سمعته بنفسه، ويمكِّنها من القضاء على هذا المرض الخبيث، وعندما واجه الموت عقابًا له على جريمته لم يكن مجرد تصور الله هو ما أخافه؛ بل صورة الملكة التي تغلبت هالة سلطتها في النهاية على هذا الصنف من الرجال الأشد صلفًا وشعورًا بأحقية نفسه.

الاستنتاج: على الرغم من أنه لم يعد هناك ملكات ذوات قوة بيننا، فإن غالبيتنا يعيشون أكثر من أي وقت مضى كأنهم يرون في أنفسهم ملوكًا، فنحن نشعر بأحقيتنا في نيل الاحترام لما قمنا به من عمل، مهما كان ما أنجزناه صغيرًا بالفعل، ونشعر بأن على الناس أن يأخذوا بأفكارنا ومشروعاتنا على محمل الجد مهما كان تفكيرنا الذي أدى إليها قليلًا، ومهما كان سجل إنجازاتنا غثًّا هزيلًا، ونتوقع من الناس أن يساعدونا في حياتنا المهنية؛ لأننا صادقون، ونوايانا طيبة. وربما يأتي شيء من هذه الصورة الحديثة للأحقية من أننا نلنا حظًّا كبيرًا من دلال الأبوين، فجعلَنا ذلك نشعر بأن أي شيء نفعله كأنه الذهب. وربما يأتي شيء منها من التكنولوجيا التي باتت تهيمن على حياتنا وتفسدنا بدلالها أيضًا؛ فمنحنا ذلك قدرات عظيمة، دون أن نملك بذلها في أي جهد حقيقي، فأصبحنا نعدُّ هذه القدرات من المسلَّمات، ونتوقع أن يكون كل شيء في الحياة سريعًا جدًّا وسهلًا جدًّا.

ومهما كان السبب في ذلك فالإحساس بالأحقية منتشر بيننا بشدة، وعلينا أن نرى فيه لعنة علينا؛ فهو يجعلنا نتجاهل الواقع؛ فما من سبب متأصل في الناس يجعلهم

يثقون بنا أو يحترموننا لمجرد ما نحن عليه؛ إنه يجعلنا كسالى نَقنَع بالأفكار التافهة أو التحضيرات الأولى للعمل [دون أن نبذل جهدنا فيه حتى تَمامه]، [ولسان حالنا يقول]: لماذا يتحتم علينا أن نرتقي إلى مستوى الحدث ونزيد في جهودنا في الوقت الذي نشعر فيه بأننا عظماء مسبقًا [دون بذل أي مجهود]؟ ويجعلنا هذا الإحساس بالأحقية متبلدي المشاعر، مستغرقين في أنفسنا. فنحن إذا شعرنا بأن الآخرين يَدينون لنا بالثقة والاحترام فنحن نلغي فيهم إرادتهم وقدرتهم الحكم بما هو في مصلحتهم، وهذا أمر يغيظهم، ويملؤهم حنقًا علينا، ولعلنا لا نرى ذلك منهم، لكننا نشتمُّ منهم امتعاضهم.

وإذا أصبحنا قادة، أو قادة ثانويين فإن تأثير هذه اللعنة يزداد سوءًا علينا؛ فنميل في اللاوعي إلى الركون، ونتوقع أن يأتي الناس إلينا بولائهم واحترامهم؛ بسبب المنصب العالي الذي نتبوَّؤه، ونسارع إلى الموقف الدفاعي المرتاب إذا رأينا اعتراضًا على أفكارنا، أو تشكيكًا في ذكائنا وحكمتنا، حتى في أحقر الأمور، ونتوقع أن تهطل علينا الهبات والامتيازات، وإذا كان ثمة تضحيات لا بد من بذلها فإننا نشعر بطريقة من الطرق بأنه لا بد من استثنائنا منها، وإذا ارتكبنا خطأً فذلك دائمًا ذنب غيرنا، أو ذنب الظروف، أو ذنب شيطان عابر داخلنا لا نتحكم به؛ أما نحن فلسنا ملامين أبدًا.

ولا ندرك كيف يؤثر ذلك فيمن نقوده؛ لأننا لا نلاحظ إلا ابتسامات الآخرين وإيماءاتهم بالموافقة على ما نقوله، إلا أنهم يرون ما بداخلنا، فهم يشعرون بالأحقية التي نسقطها عليهم، فيتضاءل احترامهم لنا بمرور الزمن، وينقطع تأثيرنا فيهم وفي نقطة تحول حاسمة ربما ينقلبون علينا بغتةً في مفاجأة صادمة.

فعلينا أن ندرك -كما أدركت إليزابيث- بأننا في مركز ضعيف فعليًّا، وأن علينا أن نكافح في الأخذ بالموقف المعاكس، فلا نتوقع شيئًا ممن حولنا، ولا ممن تحت إمرتنا، ونحن لسنا دفاعيين ولا متخاذلين؛ بل نحن فاعلون يملؤنا النشاط، فكل ما يأتينا من الآخرين -وبخاصة احترامهم- لا بد لنا من كسبه كسبًا. وعلينا أن ندأب على إثبات أنفسنا. وعلينا أن نبين أن همنا الأول ليس أنفسنا وغرورنا الحساس؛ بل هو مصلحة الجماعة، وعلينا أن نكون متجاوبين ومتشاعرين بحق مع أمزجة الناس، لكن في حدود؛ فنحن قساة صارمون مع من يظهرون أنفسهم دعاة لأنفسهم في أغلب الأحيان، ونعمل بما ندعو الناس إليه، ونتفوق باجتهادنا وجدِّنا على اجتهاد الآخرين وجدِّهم، ونضحي

بمصالحنا إذا لزم الأمر، ونتحمل مسؤولية أي خطأ نرتكبه. فنتوقع بالمقابل من أعضاء الجماعة أن يسيروا خلف لوائنا، ويبادروا إلى إثبات أنفسهم أيضًا.

وبهذا الموقف، سنلاحظ تأثيرًا [لنا] مختلفًا كل الاختلاف، فيفتح الناس قلوبهم لاستقبال تأثيرنا؛ ومع اقترابنا منهم يقتربون منا، ويرغبون في نيل استحساننا واحترامنا وبهذه الرابطة العاطفية، يسهُل غفران أخطائنا، ولا تعود طاقة الجماعة مشتتة في تناحرات بلا نهاية وتصادم غرور أعضائها؛ بل تتوجه إلى تحقيق الأهداف، وإنجاز عظائم الأمور، وبوصولنا إلى هذه النتائج يمكننا أن نبني هالة للولاية والسلطة، لا تزداد بمرور الوقت إلا نماءً وازدهارًا؛ فيبدو ما نقوله أو نفعله يحمل في مضمونه ثقلًا أكبر منه، وتسبقنا سمعتنا تسير بها الرُّكبان.

ذلك... هو الطريق إلى الطاعة بالإلزام؛ إلا أن هناك طريقًا أقصر إلى غاية أكثر نبلًا، إنها الطاعة بالإرادة؛ فعندما تكون مصالح الناس في خطر فإنهم يطيعون بسعادة الرجل الذي يؤمنون بأنه أحكمُ منهم، ولعلك تقيم الدليل على ذلك على جميع الصُّعُد؛ فأنت ترى كيف يتوسل المريض إلى الطبيب أن يقول له ما يتوجب عليه فعله، وترى كيف يستمع ملاحو السفينة أجمعون لما يأمرهم به ربان السفينة.

زينوفون

مفاتيح للطبيعة البشرية

نحب -نحن البشر- الظن بأن العواطف التي نشعر بها عواطف بسيطة وصافية؛ فنحب بعض الناس ونكره آخرين، ونحترم شخصًا ونُعجَب به، ولا يسعنا إلا أن نزدري آخر ونحتقره. والحق أن المسألة ليست على ذلك النحو؛ فمن الحقائق الأساسية في الطبيعة البشرية أن عواطفنا متأرجحة في غالب الأوقات، ونادرًا ما تكون صافية وبسيطة، فقد نشعر بالحب والكره في الوقت نفسه، أو نشعر بالإعجاب والحسد في آنٍ معًا.

ويبدأ هذا التأرجح منذ أيام الطفولة، ويتحدد نمطه الذي يبقى معنا سائر حياتنا؛ فإذا كان أبواك يحبانك ويكثران من الاهتمام بك نسبيًّا فإنك تذكر أيام طفولتك شغوفًا

بها؛ وتقول إنها أبهى سِنيِّ حياتك؛ لكن ما تنساه ببساطة أنك حتى مع ذَينك الأبوين كنت تميل إلى الشعور بالامتعاض بسبب اتكالك على حبهما ورعايتهما، وشعرت في بعض الحالات بأنك مخنوق، فكنت تتوق لفرض إرادتك، وإظهار أن بإمكانك أن تقوم بأمر نفسك. وشعورك باتكالك الكبير على اهتمامهما بك يمكن أن يفتح عليك بابًا عظيمًا لدواعي القلق بشأن اشتداد ضعفك إذا هما غابا عنك، وبذلك أصبحت تشعر بشيء من الكره والرغبة في العصيان، إلى جانب ميلك نحوهما.

وإذا لم يكونا أبوين لطيفين ولا مهتمين بولدهما فإنك تستاء منهما في وقت متأخر من حياتك، ولا تستطيع أن تذكر إلا فتورهما تجاهك، وعدم تشاعرك معهما الآن. إلا أنك تنسى أنك في طفولتك كنت تحب التستر على صفاتهما السلبية، وتجد لنفسك طرقًا لتحبهما على الرغم من معاملتهما لك، وتلوم الآخرين بطريقة من الطرق بأنهم لا يستحقون عطفهما، ونظرًا لحقيقة أنك تعتمد عليهما في بقائك، فإن الشعور بأنهما لا يهتمان بك فعلًا يثير قدرًا كبيرًا جدًّا فيك من الجزع؛ وهكذا كانت لحظات الغضب والإحباط تمتزج بمشاعر الحاجة والحب.

فعندما كنا أطفالًا، وكانت تهيمن علينا العواطف كانت هناك عاطفة أخرى تقبع تحتها، إنها مسحة باطنة دائمة التأرجح. وعندما أصبحنا بالغين أصبحنا نشعر بالتأرجح ذاته مع أصدقائنا وأزواجنا، وبخاصة إذا كنا نشعر بأننا ضعفاء نعتمد عليهم.

ومن أسباب هذا التأرجح الأساسي [في نفس الإنسان] هو أن العواطف القوية الصافية مخيفة؛ فهي تمثل فقد السيطرة بصورة خاطفة، وكأنها تلغي إرادتنا؛ فنعادلها بعواطف مناقضة، أو عواطف متضاربة. ومن أسباب ذلك أن مزاجاتنا دائبة التغير والتداخل، ومهما كان السبب فنحن لا ندرك تأرجحنا نحن؛ لأن تأملنا في تعقيد عواطفنا أمر مربك محير؛ فنفضل الاعتماد على تفسيرات بسيطة لما نحن عليه ولما نشعر به، ونقوم بالأمر نفسه مع الناس المحيطين بنا، فنقلل من تفسيراتنا لمشاعرهم، لنصل إلى تفسير بسيط يسهُل فهمه علينا. ويتطلب التقاط تأرجحنا الكامن وهو يعمل كثيرًا من الجهد والصدق منا.

وما من مكان يتجلى فيه هذا الجانب الأساسي في الطبيعة البشرية بوضوح أكبر من تجليه في علاقتنا بالقادة الذين نربطهم في عقلنا الباطن بشخصيات الأبوين. ويعمل هذا التأرجح تجاه القادة على النحو الآتي:

فمن ناحية أولى، ندرك بغريزتنا حاجتنا إلى القادة؛ ففي أي جماعة كانت هناك مخططات ضيقة للناس، ومصالح متنافسة، ويشعر أعضاء الجماعة بعدم الاستقرار في مركزهم، ويعملون على تحصينه. ولولا القادة الذين يقفون على مستوًى أعلى من المصالح المتنافسة، ويرون صورة شاملة، لكانت الجماعة في بلاء؛ فالقرارات الصعبة لن تخرج أبدًا، والسفينة لا تجد من يوجهها؛ لذلك نلتمس القائد؛ ونشعر في اللاوعي بأننا نسير على غير هدًى، أو نتخبط في هرع، إذا افتقدنا من يملأ هذا الفراغ.

ومن ناحية أخرى، نميل أيضًا إلى الخوف ممن هم فوقنا، أو حتى ازدرائهم؛ فنحن نخشى أن تميل الغواية بأصحاب السلطة، فيستغلوا صلاحيات مراكزهم لجمع المزيد من السلطة، وإثراء أنفسهم؛ وهو أمر شائع الحدوث، أضف إلى ذلك أننا كائنات لها إرادة، فنحن لا نشعر بالارتياح للدونية والاتكالية اللذَين يصاحبان العمل تحت إمرة قائد، ونريد تنفيذ إرادتنا الخاصة والشعور باستقلاليتنا، ونحسد في سرنا القادة لما يحصلون عليه من تميز وصلاحيات، ويميل هذا التأرجح الأساسي باتجاه النواحي السلبية عندما تظهر على القادة علامات على تعسفهم، أو تبلد مشاعرهم، أو انعدام كفاءتهم، ومهما كانت قوة القادة، ومهما يبلغ منا الإعجاب بهم، فإن تحت سطح هذا الإعجاب يستقر هذا التأرجح، وهو ما يجعل ولاء الناس معروفًا بأنه مذبذب سريع الزوال.

ويميل أصحاب السلطة إلى الانتباه فقط إلى ابتسامات موظفيهم، والتصفيقِ الذي يحظون به في اجتماعاتهم، ويفوتهم هذا التأييد في أرض الواقع؛ فهم لا يدركون أن الناس غالبًا ما يظهرون هذا الخضوع لمن هو أعلى منهم؛ لأن مصيرهم الشخصي في قبضة يد هؤلاء القادة؛ فلا يسعهم إظهار مشاعرهم الحقيقية؛ ولذلك فإن من النادر أن يدرك القادة ذلك التأرجح الكامن في أتباعهم، حتى عندما تسير أمورهم على أحسن ما يرام، فإذا ارتكب القادة بعض الأخطاء، أو بدت سلطتهم متزعزعة، فهم سيرَون فجأة انعدام الثقة وانعدام الاحترام اللذين كان ينموان في الخفاء، فينقلب عليهم أعضاء الجماعة أو عامة الناس انقلابًا شديدًا يفاجئهم ويصدمهم. وانظر في

الأخبار لترى سرعة فقدان القادة [المتداعين] في أي مجال ما كانوا يحظون به من تأييد واحترام، وسرعة الحكم عليهم بناءً على آخر ما حققوه من نجاح أو إخفاق.

ولعله يغرينا الظن بأن ذلك التذبذب ظاهرة حديثة غالبًا، نتج من العهود الديمقراطية الضارية التي نعيشها؛ فعلى كل حال كان قدماء البشر أكثر طاعة منا نحن العصريين، أو هذا ما نظنه؛ لكن ذلك لم يكن الواقع إلى حدٍّ بعيد؛ ففي الأزمنة السحيقة، وبين الثقافات البدائية والحضارات الأولى كان الرؤساء والملوك -الذين سبق من الناس تبجيلهم يومًا- كانوا يقتلون عادة إذا بدت منهم علامات على التقدم في العمر أو الضعف؛ أو إذا خسر أحدهم معركة من معاركه؛ أو إذا حصل قحط مفاجئ، وهي أمور تعني أن أربابهم ما عادوا يباركونهم؛ أو إذا ظهر منهم تفضيل لعشيرتهم الأقربين على حساب الجماعة. وكانت تقام في تلك الإعدامات الاحتفالات الكبيرة؛ فتلك لحظاتٌ لإطلاقِ كل الكُرهِ المكظوم تجاه القادة. راجع كتاب (الغصن الذهبي The Golden Bough) [المنشور سنة 1890] لمؤلفه جيمس فريزر، لتجد فيه أمثلة لا تعد ولا تحصى لكل ذلك).

ولعل قدماء البشر كانوا في عقلهم الباطن يخافون أن يدوم جلوس أي فرد طويلًا على عرش السلطة؛ لأنهم كانوا يحسون بالجانب المفسد في السلطة؛ أما الجديدُ -حديثُ العهد بالسلطة- فيسهُل عليهم التحكم به. وعلى كل الأحوال، فقد كان عندهم حذر عظيم يختبئ وراء ما يظهرونه من طاعة. ولعلنا لم نَعُد نُعدِم رؤساءنا، لكننا نقوم بذلك بصورة رمزية في الانتخابات، وفي وسائل الإعلام؛ مستمتعين ونحن نشهد السقوط المدوِّي لأصحاب السلطة؛ ولعلنا لم نَعُد نلومهم على قلة هطول المطر، لكننا نلومهم على أي تدهور اقتصادي، حتى لو كان أكثر ما يحدث في الاقتصاد خارجًا عن سيطرتهم فكما هو الحال في هطول المطر بدا أنهم فقدوا بركة الحظ الطيب من الآلهة. وهكذا نرى أنه فيما يتصل بتأرجحنا وانعدام ثقتنا لم يتغير فينا الكثير.

لكن عبر مراحل التاريخ، هناك بعض القادة البارزين استطاعوا إقامة حصن يحميهم من هذه التقلبات، واستطاعوا كسب احترامٍ وتأييدٍ لا يتزحزحان، مكَّناهما من إنجاز عظائم الأمور بمرور الزمن، ونقصد هنا موسى [النبي]، والإمبراطور الهندي القديم (آشوكا)، و(بيريكليس) (راجع الفصل الأول)، والقائد الروماني (سكيبيو

الإفريقي)، والملكة (إليزابيث الأولى)، ونذكر من العصور الحديثة (أبراهام لينكولن)، و(مارتن لوثر كينغ)، و(وارن بافيت)، و(أنجيلا ميركل)، و(ستيف جوبز)، فندعو سلطتهم باسم («الولاية authority) التي تعيد للكلمة معناها الأصلي، الذي ينحدر من الكلمة اللاتينية (أوكتوريتاس auctoritas)، المأخوذة من الجذر (يزداد وينوف)[1].

وعند الرومان القدامى كان مؤسسو العهد الجمهوري يتمتعون بقدر كبير من الحكمة، وقد تجلت هذه الحكمة عند أسلافهم في قوة المؤسسات التي أقاموها ودوامِها، وفي كيفية تحويلهم البلدات الريفية إلى مدن قوية في العالم المعروف [في ذلك الزمان]، وعندما عاد القادة الرومان وأعضاء مجالس الشيوخ إلى هذه الحكمة الأساسية، وجسدوا المثُل التي وضعها المؤسسون، باتت عندهم (ولاية) وحضور مُنِيف، وازدياد في المكانة والمصداقية. ولم يكن على أولئك القادة اللجوء إلى الخطابات أو العنف. وتبع المواطنون الرومان بمحض إرادتهم قيادتهم، وقبلوا أفكارهم ونصائحهم، وبدت أي كلمة يقولونها، أو فعل يفعلونه، يحملان ثقلًا أكبر من ثقلهما، فمنحهم ذلك مجالًا واسعًا لاتخاذ القرارات الصعبة؛ ولم تكن أحكام الناس عليهم تبعًا لآخر نجاح لهم فقط.

وقد عرف عن الرومان مشاكستهم، وعدم ثقتهم بأصحاب السلطة. وما أسهل أن تنحدر سياساتهم إلى حروب أهلية حدثت فعلًا مرات متعددة، فكان وجود قادة تنضح بقوة الولاية طريقتَهم في كبح هذه المعارك، وإنجاز المهمات والأعمال، والمحافظة على درجة من الاتحاد، وكان لا بد لهؤلاء القادة من تجسيد أعلى المثُل، مُثُلٍ تتجاوز نزق الحياة السياسية اليومية.

وبقي النموذج الروماني الذي يمثل الالتزام بهدف سامٍ، بقي العنصر الأساس لكل الصور الحقيقية لقوة الولاية، وهذه هي الطريقة التي ينبغي لنا العمل بها إذا أردنا إقامة هذه الولاية في عالمنا اليوم:

فأولًا: وفي المقام الأول، لا بد لنا من فهم المهمة الأساسية لأي قائد؛ وهي تقديمه الرؤية الثاقبة، واطلاعه على الصورة الشاملة، والعمل في سبيل المصلحة العليا

---

(1) أما في اللغة العربية فالولاية أصلها من (الولي) وهو القرب؛ وكأن ولاية أمور الناس تعني الاقتراب منها. [المترجم]

للجماعة والمحافظة على وحدتها، وهذا ما يتوق إليه الناس في قادتهم؛ فعلينا أن نتجنب مطلقًا الظهور بمظهر صاحب الأفق الضيق، أو الذي يسعى في سبيل مصلحته الشخصية، أو المتردد المتلجلج؛ فظهور علامات من ذلك القبيل سيثير التأرجح في الآخرين؛ فينبغي علينا أن نصب اهتمامنا على التفكير في المستقبل والصورة الشاملة، وبالاعتماد على هذه الرؤية علينا أن نضع غايات عملية، ونقود الجماعة إليها. ولا بد لنا أن نكون خبراء في عملية بناء الرؤية [البصيرة]، عن طريق الممارسة وخبرات التجارب. وبتمرسنا بهذا التبصر نحصل على ثقة هائلة بأنفسنا، على نقيض الثقة الزائفة لمن يولعون بالعظمة وحسب، وعندما تنضح منا هذه الثقة العظيمة بالنفس، سينجذب الناس إلينا، ويرغبون في اتباع قيادتنا.

لكن علينا في الوقت نفسه أن نرى في القيادة علاقةً محرِّكةً؛ بيننا وبين من نقودهم. فعلينا أن نفهم أبسط إيماءاتنا التي لها تأثير في العقل الباطن للأفراد؛ لذلك لا بد لنا من الانتباه أشد الانتباه إلى موقفنا وأسلوبنا. وعلينا أن نناغم أنفسنا مع المزاجات المتغيرة لأعضاء الجماعة، وعلينا ألا نفترض مطلقًا أننا نحظى بتأييدهم، ولا بد لتشاعرنا من أن يكون عميقًا؛ فبإمكاننا أن نشعر بتناقص احترام أعضاء الجماعة لنا. وفي إطار هذه القوة المحركة يجب أن ندرك أننا إذا أظهرنا احترامنا وثقتنا بمن هو دوننا فإن هذه المشاعر ستتدفق مرتدة علينا، وسيفتح الأعضاء قلوبهم لتأثيرنا، والواجب علينا أن نحاول قدر استطاعتنا مشاركة إرادة الناس، لجعلهم يتماهون مع رسالة الجماعة، ليرغبوا في المشاركة بفعالية في تحقيق هدفنا الأسمى.

إلا أن هذا التشاعر يجب ألا يعني أن نركَن إلى اللين بلا مبرر، وننصاع لإرادة الجماعة، فلن يروا في ذلك إلا علامة على ضعفنا. وفيما يتصل بمهمتنا الرئيسة -وهي تقديم البصيرة للجماعة، وقيادتُها إلى الغايات المناسبة- فإن علينا التحلي بالصرامة والثبات، وبوسعنا طبعًا أن نستمع إلى أفكار الآخرين، ونأخذ بالصالحة منها؛ لكن يجب ألا ننسى أن لنا السيطرة الأكبر على مجمل التفاصيل والصورة الشاملة، وعلينا ألا نستسلم للضغوط السياسية للظهور بمظهر أكثر لطفًا، فتَمِيع رؤيتنا؛ فرؤيتنا فوق ضغوطِ السياسة؛ إنها رؤية تمثل الحقيقة والواقع، فعلينا بالمرونة والقسوة في تحقيقها، وأن نكون عديمي الرحمة مع من يحاولون تخريب هذه الرؤية أو العمل ضد المصلحة

العليا للجماعة؛ فالقسوة والتشاعر أمران لا يناقض أحدهما الآخر، وقد بيَّنَتْ لنا ذلك الملكة إليزابيث الأولى.

فإذا أخفق القادة في إقامة هاتين الدعامتين التوأمين للولاية -أي الرؤية والتشاعر- فإن ما يحدث غالبًا هو الآتي: يشعر أعضاء الجماعة بعدم ارتباطهم بالقيادة وبعدهم عنها، ويعلمون أنهم في حقيقة الأمر ليسوا إلا بيادق يمكن استبدالها، ويحسون بانعدام كامل للاتجاه، وانعدام الردود التكتيكية المستمرة على الأحداث. وبذلك، وبطريقة دقيقة، يبدؤون بالشعور بالامتعاض وفقدان الاحترام، ويقل استماعهم إلى ما يقوله أولئك القادة، وينفقون ساعات أكثر في أيامهم يفكرون بمصالحهم الخاصة ومستقبلهم، وينضمون إلى فصائل، أو يشكلون فصائل، ويعملون بثلاثة أرباع اجتهادهم، أو بنصفه.

وإذا أحس أولئك القادة بكل ذلك فسيصبحون أكثر قهرًا وتشددًا، فيزداد أعضاء الجماعة في عدائهم المستتر، وإذا لان القادة، والتمسوا المزيد من التأييد، قل احترام أعضاء الجماعة لهم فوق قِلَّته؛ وكأن الجماعة الآن هي من تقود القائد. وبهذه الطريقة، يصنع أعضاء الجماعة صورًا لا تنتهي من الاحتكاك مع قادتهم الذي يشعرون الآن أنهم يسحبون الجماعة فوق جبل. وهذا الاحتكاك الناجم عن غفلتهم هو السبب في أن قادةً كثيرين جدًّا لا ينجزون إلا القليل، وهم أقرب إلى الضحالة.

ومن جهة أخرى وإذا اتبعنا بغريزتنا أو بوعينا مسار إقامة الولاية -كما شرحنا آنفًا- فإنه يكون عندنا تأثير مختلف تمامًا في القوة المحركة للجماعة ولا يزول تأرجح أعضاء الجماعة أو عامة الناس؛ ففي زواله خرق للطبيعة البشرية، لكنه يصبح تحت السيطرة؛ فيستمر الناس بالتذبذب، وتراودهم لحظات من الشك والحسد، إلا أنهم سيخُفُّون إلى الصفح عن أخطاء لنا، ويتجاوزون شكوكهم بسرعة؛ فقد أقمنا ثقة كبيرة [بيننا وبينهم] للوصول إلى ذلك؛ زد على ذلك أن أعضاء الجماعة بات يفزعهم ما يمكن أن يحدث إذا ابتعدنا عن مراكز القيادة من شقاق، وغموض، وقرارات سيئة. فحاجتهم إلينا شديدة جدًّا.

ولم نعد نتعامل اليوم مع احتكاك خفيٍّ من الجماعة؛ بل عكس ذلك، فأعضاء الجماعة يشعرون بأنهم مشترِكون في الرسالة الكبرى للجماعة، ونستطيع توجيه طاقتهم

الإبداعية بدلًا من أن يكون علينا سحبهم وراءنا طول الطريق؛ فإذا وُجِد هذا الولاء يكون من السهل الوصول إلى الغايات وتحقيق رؤيتنا، وهذا يمنحنا حضورًا منيفًا بالولاية عليهم، فيكون ما نقوله ونفعله يحمل ثقلًا إضافيًّا.

وبمقدورنا دائمًا الوصول إلى هذا المثَل الأعلى، وإذا فقد أعضاء الجماعة احترامهم لنا وثقتهم بنا فلزامٌ علينا أن نرى في ذلك ذنبنا وحدنا.

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية لها فصوصٌ ثلاثة:

أولها: أن عليك أن تجعل من نفسك مراقبًا بارعًا لظاهرة الولاية، وتستخدم لقياسها درجة تأثير الناس، النافذةَ بلا قوة ولا خطابات تحريضية، وتبدأ هذه العملية بالنظر في أسرتك أنت، وتقيس أي الأبوين، إذا كان ثمة أبوان، له ولاية أكبر عليك وعلى إخوتك، وانظر في المعلمين والموجهين الذي مروا في حياتك، وبعضهم [ربما] تميز عن الآخرين بتأثيره النافذ فيك؛ فكلماتهم، والقدوة التي أرسوها، ما زال صداها يتردد في ذهنك، وراقب رؤساءك [في العمل] وهم يعملون، وانظر في تأثيرهم، لا فيك وفي الأفراد الآخرين وحسب؛ بل أيضًا في الجماعة بمجملها، وانظر أخيرًا في الزعماء المختلفين في نشرات الأخبار. وفي كل هذه الحالات عليك أن تحدد مصدر ولايتهم، أو مصدر انعدامها، وعليك أن تفطن إلى اللحظات التي تتعاظم فيها ولايتهم أو تتضاءل، وتكتشف السبب في ذلك.

وثانيها: أن عليك أن ترسخ في نفسك بعض العادات والأساليب (راجع الفقرة اللاحقة) التي تنفع عظيم النفع في إسقاط [أيِّ تصوُّر] الشعور بالولاية، وإذا كنت متمرِّنًا يطمح إلى مركز قيادي، فإن ترسيخك هذه الأساليب في وقت مبكر سيمنحك هالة مثيرة للإعجاب وجذابة الآن، تظهِرك وكأن قَدَرك أن تغدو صاحب سلطة. وإذا كنت الآن في مركز قيادي، فإن هذه الأساليب ستعزز ولايتك، وقدرتك على الاتصال بالجماعة.

وفي سياق هذه العملية، عليك أن تتأمل في تأثيرك في الناس، فهل تجادلهم على الدوام، محاولًا فرض إرادتك؛ لأنك تجد منهم معارضة لأفكارك ومشروعاتك أكبر مما تتوقعه؟ وهل يومئ الناس بالموافقة إذ يستمعون إلى نصائحك، ثم تراهم يفعلون نقيضها؟ فإذا كنت ما زلت في مقتبل وظيفتك، فلن يفيدك ذلك في بعض الأحيان؛

فالناس بصورة عامة لا يحترمون أفكار من هم أدنى منهم في التسلسل الوظيفي؛ مع أن الأفكار نفسها لو خرجت من فم رئيس [في العمل] لكان لها تأثير مختلف، وأحيانًا يكون عدم احترام أفكارك نابعًا من تصرفاتك أنت، من قبيل خرقك مبادئ كثيرة أتينا على ذكرها فيما سلف.

فلا تظنَّ أن ابتسامات الناس وتعبيراتهم بالموافقة [على ما تقوله] حقيقة واقعة، ولاحظ توترهم إذ يبتسمون لك ويوافقونك؛ وانتبه أكثر ما تنتبه إلى تصرفاتهم، فأي دمدمة تسمعها هي طعنٌ في ولايتك، فعليك بصورة عامة أن ترفع من حساسيتك بالآخرين، وتنظر بخاصة إلى اللحظات التي يمكن أن تشعر فيها بأن الناس لا يحترمونك، أو أن ولايتك في تضاؤل، لكن لا تنسَ أن هناك دائمًا فاسدين في أي مجموعة أو جماعة، وهم دائمو التبرم والدمدمة، ولن تكسب قلوبهم مهما فعلت؛ فهم يعيشون على العدوانية المستترة، وتقويضِ أي شخص في مركز قيادي. فلا تزعج نفسك بالتشاعر معهم؛ فما من شيء يُفلِح معهم، وتتجلى براعتك في أن تحددهم في أسرع وقت ممكن، وتطردهم أو تهمشهم، وإذا كانت جماعتك متماسكة وملتزمة فإن ذلك سيسهِّل عليك مكافحة أصحاب الغل والخبث هؤلاء.

وثالثها: وأهمها، أن عليك ألا تقع في الأحكام المسبقة العقيمة للزمن الذي نعيش فيه، حيث يساء عادة فهم الفكرة الأساسية للولاية فتُحتقَر وتزدرى؛ فنحن اليوم نخلط الولاية بالزعماء بصورة عامة، وبما أن كثيرين جدًّا منهم في عالمنا اليوم يبدو عليهم الاهتمام بسلطتهم وقوتهم وإثراء أنفسهم، فمن الطبيعي أن تكون عندنا شكوك بشأن الفكرة الأساسية بحد ذاتها. ونحن نعيش أيضًا في عصر الديمقراطية الضارية؛ فلعلنا نسأل أنفسنا: «لماذا علينا أصلًا أن نتبع صاحب ولاية، ونتحمل دور الدونية أمامه؟!». ونقول لأنفسنا: «الواجب على أصحاب السلطة ببساطة هو إنجاز أعمالهم؛ أما الولاية فهي من بقايا الملوك، وقد تجاوزناهم بكثير».

وقد رَشَح هذا الازدراء للولاية والقيادة إلى كل مفاصل ثقافتنا؛ فما عدنا نميز الولاية في الفنون. وبات أي شخص ناقدًا شرعيًّا، والمعايير شخصية؛ وما من ذوقٍ أو حكم لأحد يعلو فوق ما سواه. وفي الماضي، كانت الأبوَّة والأمومة نموذجًا للولاية، إلا أن الآباء والأمهات لم يعودوا يريدون أن يروا في أنفسهم أصحاب ولاية، دورهم تنشئة

الأطفال على قيم معينة وثقافة محددة. وبدلًا من ذلك، بات الآباء والأمهات يفضلون أن يروا أنفسهم أقرب إلى التساوي مع أطفالهم، لا يزيدونهم إلا بشيء قليل من المعرفة والخبرة، ودورُهم تثبيت مشاعر أطفالهم، والحرص على أن يكونوا في تسلية وانشغال دائمين. لقد أصبحوا أشبه بالأصدقاء المتقدمين في العمر، وتنطبق هذه القوة المحركة للتساوي أيضًا على المعلمين والطلاب، فبات لا بدَّ من أن يكون التعلم ممتعًا.

وفي هذه الأجواء بدأ الزعماء يعتقدون بأنهم أشبه بمقدمي الرعاية، فهم موجودون للتبصر في الأمور وتمكين الجماعة من اتخاذ القرارات الصحيحة، ويفعلون كل شيء بإجماع الأعضاء، أو يؤمنون بفكرة أن أهم شيء هو مضغ الأرقام، باستيعابهم كميات ضخمة من المعلومات المتاحة في عصرنا؛ فالبيانات والخوارزميات [عندهم] هي التي تحدد الاتجاه الذي ينبغي المضي فيه، وهي صاحبة الولاية الحقَّة.

لكن لهذه الأفكار والقيم جميعًا عواقب لم تكن مقصودة؛ فإذا عَدِمنا الولاية في الفنون، فما من شيء نتمرد عليه، وما من حركة سابقة ننقلب عليها، وما من تفكير عميق نتمثله، ونرفضه لاحقًا. وليس حولنا إلا عالَم من الاتجاهات لا شكل له، يخفت في تسارع. وإذا عدمنا ولاية الأبوين فلا يمكننا أن نمر بالمرحلة الحاسمة من تمرد المراهقين التي نرفض فيها قيمهم، ونكتشف هويتنا الخاصة؛ فنكبر ضائعين، نبحث باستمرار خارج أنفسنا عن هويتنا. وإذا عدمنا المعلمين والخبراء الذين نعترف لهم بالتفوق وحق الاحترام، فإننا لن نتعلم من خبرتهم وحكمتهم، حتى لو حاولنا فيما بعد التفوق عليهم بأفكار جديدة أفضل من أفكارهم.

وإذا عَدِمنا القادة الذين يكرسون طاقتهم الذهنية لاستشراف التوجهات، وإرشادنا إلى حلول بعيدة المدى، فإننا نَضِيع، وعندما تصبح هذه الحالة من الضياع هي القاعدة -وبما أننا نحن البشر نحتاج دائمًا إلى صورة من صور الولاية تهدينا وترشدنا- فإننا نميل إلى السقوط في [فخاخ] بعض صور الولاية الزائفة التي تتكاثر في زمن الفوضى والغموض.

ومنها صورة الرجل القوي، الذي يوهمنا بأنه زعيم يسير على هدًى، لكنه لا يملك رؤية حقيقية للهدف الذي يمضي إليه، وكل ما يملكه أفكار وأفعال ترضي غروره، وتعزز

إحساسه بالسيطرة، ويمكن أن يكون هذا الزعيم أشبه بالقوَّاد [أو العرص]، فيوهمنا بأنه يحس بالجماعة ويعطيها ما تريده. ويمكن أن يكون أشبه بالزعيم العطوف، الذي يتعاطف مع تصرفات الآخرين جميعًا وسلوكياتهم، ويقدم ما يبدو لهم ذروة العدل، والمتعة، والإجماع [في الرأي]. ويمكن أن يكون أشبه بولاية الجماعة، التي تصبح قوية جدًّا في عصر وسائل التواصل الاجتماعي؛ فلا بد أن ما يقوله الآخرون ويفعلونه صحيح وجدير بالاحترام، وفقًا لعجيج الأرقام الضخمة [أرقام الإعجاب والمشاركة للمنشورات في وسائل التواصل الاجتماعي].

وفي دراستنا للطبيعة البشرية علينا أن ندرك الأخطار الهائلة لأحكامنا المسبقة على أصحاب الولاية، فاعترافنا بأصحاب الولاية في العالم ليس اعترافًا بدونيتنا؛ بل هو قبول بالطبيعة البشرية، والحاجةِ إلى هذه الشخصيات. وينبغي علينا ألا نرى في أصحاب الولاية أشخاصًا ساعين وراء مصالحهم الشخصية أو أشخاصًا مستبدين؛ والحق أن هذه الصفات تحط من ولايتهم؛ فهم ليسوا بقايا من الماضي؛ بل هم أناس يقومون بوظيفة ضرورية، ويتكيف أسلوبهم مع العصر الذي يعيشونه، ويمكن أن تكون الولاية ظاهرةً ديمقراطية بامتياز، فيجب أن ندرك أن كثيرًا مما يقف وراء الأفكار التقدمية في الإجماع [في الرأي]، وفي القيادة بحدودها الدنيا –في الآباء والأمهات الأصدقاء– ليس في واقع الأمر إلا خوفًا عظيمًا من المسؤولية، خوفًا عظيمًا من الخيارات القاسية التي لا بد من اتخاذها، خوفًا عظيمًا من الوقوف وتحمل الأعباء؛ فالواجب فينا التحرك في الاتجاه المعاكس، فنتقبل الأخطار التي ترافق القيادة والولاية.

وقد بتنا نحن البشر في عالمنا اليوم أكثر استغراقًا في أنفسنا، وازدادت فينا مشاعر القبَلية والعناد في التمسك بمخططاتنا الضيقة؛ فقد أصبحنا مستنزَفين بوابل من المعلومات التي تغمرنا؛ حتى إننا بتنا أكثر تذبذبًا مع القادة، وباتت حاجتنا إلى أصحاب الولاية –الذين لهم بصيرة بعيدة، وتناغم كبير مع الجماعة، وشعور بما يوحدها– حاجة أشد من أي وقت مضى؛ ولهذا السبب، تقع علينا مهمة إقامة ولايتنا، والقيام بذلك الدور الضروري.

إستراتيجيات إقامة الولاية

تذكَّرْ أن جوهر الولاية هو أن يتبع الناس إمرتك بإرادتهم؛ فهم يختارون الالتزام بكلماتك ونصائحك، وهم يريدون حكمتك، ولا شك أنه ربما كان عليك أحيانًا استخدام القوة، والمكافآت، والعقوبات، والخطابات التحريضية. وما يهم فيها هو درجتها؛ فكلما قلت حاجتك إلى هذه الأدوات، عظمت ولايتك ونفوذك؛ لذا فإن عليك أن تفكر في السعي الدائب لمشاركة إرادة الناس، والتغلب على مقاومتهم وتأرجحهم الطبيعيين؛ وهذا ما تهدف إليه الإستراتيجيات الآتية فطبقها جميعًا:

ابحث عن أسلوبك في الولاية: صِدقُ النفس؛ يجب أن تنبثق الولاية التي تقيمها من شخصيتك بصورة طبيعية، من القدرات العملية التي تملكها؛ فلْتفكرْ في نماذج أصيلة للولاية: واختر أفضل ما يناسبك منها، فمن النماذج الأصيلة نموذج المخلِّص، كحال موسى [النبي عَلَيْهِ السَّلَامُ] و(مارتن لوثر كينغ)، حيث يصمم فرد على تخليص الناس من شرورهم. والمخلص يكره أي نوع من الظلم، وبخاصة الظلم الذي يؤثر في الجماعة التي يتماهى معها، ولديه اقتناع كبير وإيمان راسخ [بما يقوم به]، وطريقته في ذلك كلماته التي تجذب الناس إليه.

ومن النماذج الأصيلة الأخرى المؤسِّس؛ وهو من يقيم نظامًا جديدًا في السياسة أو التجارة، وعادة ما يكون عنده إحساس متوقد بالتوجهات، ونفور كبير من الوضع القائم، وتفكيره مستقل وغير تقليدي، وتكمن متعته الكبرى في شغل نفسه بابتكار جديد، ويهرع إليه كثير من الناس بصورة طبيعية؛ لأنه يمثل صورة من صور التقدم، ويتصل بهذا النموذج نموذج الفنان المتبصر، على غرار (بابلو بيكاسو) أو عازف موسيقى الجاز (جون كولترين) أو مخرج الأفلام السينمائية (ديفيد لينتش)؛ فهؤلاء الفنانون تعلموا الأعراف السائدة في مجالات تخصصهم، ثم قلبوها رأسًا على عقب، فكانوا يتوقون إلى أسلوب جديد، فصنعوه بأنفسهم. ونتيجة مهاراتهم كان لديهم دائمًا جمهور وأتباع.

ومن النماذج الأصيلة الأخرى نموذج الباحث عن الحقيقة؛ (وهو إنسان لا يحتمل مطلقًا الكذب ولا اللباقة المصطنعة)؛ ونموذج الواقعي الهادئ (الذي أكثر ما يريده هو إصلاح الأمور المتوقفة، ولا حدود لصبره)؛ والمداوِي؛ (الذي يبرع في إيجاد

ما يرضي الناس ويوحدهم)؛ والمعلِّم؛ (الذي لديه طريقة في جعل الناس يبدؤون العمل ويتعلمون من أخطائهم)، فعليك أن تتماهى مع هذه النماذج، أو أي نموذج أصيل آخر بارز في ثقافتك.

فإذا أخرجت من نفسك أسلوبًا من طبيعتك فأنت تعطي انطباعًا بأنك بعيد الغَور، وكأن إحساسك بالعدالة أو اكتشافك للتوجهات ينبع من مورثاتك، أو هو هبة من الله. ولا تملك إلا أن تقاتل في سبيل قضيتك، أو تنشئ نظامًا جديدًا، ولولا ظهور الأمر من طبيعتك لبدت محاولتك في إقامة الولاية محاولةً انتهازية ومخادعة، يبدو فيها تأييدك لقضية من القضايا أو توجه من التوجهات محض مؤامرةٍ للوصول إلى السلطة. وكلما أسرعت في اكتشاف هذا الأسلوب فيك كان خيرًا لك؛ فسيكون عندك وقت أكبر لتشحذه، وتُكيِّفه مع تغيرات نفسك وثقافتك، وتُخرِج وجوهًا جديدة [لك] تبهر بها الناس وتذهلهم، فإذا تركتَ علامات على هذا الأسلوب منذ بداية حياتك المهنية فسيبدو الأمر أشبه بقوة عظيمة لا يسعك إلا اتباعها.

ركِّز باتجاه الخارج: الموقف؛ ننشغل بطبيعتنا -نحن البشر- بأنفسنا، ونقضي معظم أوقاتنا في التركيز باتجاه الداخل على عواطفنا، وجروح مشاعرنا، وخيالاتنا وأحلامنا؛ فعليك أن ترسخ في نفسك عادةَ عكس ذلك قدر ما تستطيع، وتستطيع ذلك بطرق ثلاثة:

أولها: أن تشحذ مهاراتك في الإصغاء، وتشغل نفسك بكلمات الآخرين وإشاراتهم غير الكلامية، وتدرب نفسك على قراءة ما بين السطور فيما يقوله الناس، وتناغم نفسك مع أمزجتهم وحاجاتهم، وتحس بما يفتقدونه. ولا تأخذ ابتسامات الناس ونظرات الموافقة عندهم على أنها واقعية؛ بل عليك أن تحس بما عندهم من توتر يكمن وراءها، أو انبهار بما تقوله.

وثانيها: أن تكرس نفسك لكسب احترام الناس، ولا تشعر بأن لك أحقية في ذلك؛ فلا تركز على مشاعرك، وما يَدِين الناس لك به بسبب مركزك أو عظمتك (وهي نظرة إلى الداخل)؛ بل تكسب احترامهم باحترام احتياجاتهم الفردية، وإثبات أنك تعمل في سبيل المصلحة العليا.

وثالثها: أن تعلم أن القائد عليه مسؤولياتٌ ثِقَال، ومصلحة الجماعة متشبثة بكل قرار من قراراتك، ولا يحركك الحصول على الاهتمام؛ بل الوصول إلى أفضل النتائج الممكنة لمعظم الناس. وتنشغل بعملك لا بغرورك. وأنت تشعر برابطة عميقة متجذرة مع جماعتك، وترى أن مصيرك ومصيرها متداخلان متشابكان تمامًا.

فإذا نضح منك هذا الموقف فسيشعر الناس به، وسيفتح لك قلوبهم مُشْرَعةً لدخول تأثيرك فيهم، وهم ينجذبون إليك بسبب حقيقة بسيطة؛ هي أنه من النادر أن يصادفوا امرءًا شديد الحساسية لمزاجات الناس، يركز تركيزًا عظيمًا على النتائج، وسيجعلك هذا تبرز بين الحشود، وستكسب في النهاية اهتمامًا أكبر بهذه الطريقة، مما تناله من الإشارة إلى حاجتك المستميتة في أن تكون مشهورًا ومحبوبًا.

ازرع العين الثالثة: الرؤية؛ في سنة 401 قبل الميلاد كان هناك عشرة آلاف جندي يوناني من المرتزقة يحاربون في صف الأمير الفارسي قورش الأصغر[1]، في محاولته للاستيلاء على الإمبراطورية من يد أخيه الملك [أردشير الثاني]، وفجأة وجدوا أنفسهم يحاربون مع الطرف الخاسر في المعركة، وقد حوصروا الآن في أعماق بلاد فارس، وعندما احتال الفرس المنتصرون على قادة المرتزقة فدعوهم إلى اجتماع لمناقشة مصيرهم، ثم أعدموهم بعد ذلك، بدا واضحًا أن الجنود الباقين سيَلقون المصير نفسه، أو يباعون عبيدًا في اليوم الآتي؛ فكانوا يجولون تلك الليلة في معسكرهم وهم يندبون حظهم.

وكان بين أولئك الكاتب (زينوفون Xenophon)، الذي مضى مع الجنود أشبه بصحفيٍّ جوَّال، وكان زينوفون قد درس الفلسفة عندما كان طالبًا عند معلمه (سقراط)، وكان يؤمن بتفوق التفكير العقلاني، واستشراف الصورة الكاملة، والفكرة العامة التي تقف وراء المظاهر العابرة في الحياة اليومية، ومارس مهارات التفكير تلك، سنواتٍ كثيرة.

وفي تلك الليلة كانت لديه رؤية عن كيفية فرار اليونانيين من المصيدة التي علقوا فيها، ليعودوا إلى ديارهم؛ فرأى أن يتحركوا بسرعة وخلسة في أرض فارس، ويضحوا

(1) في الأصل (داريوس)؛ والتصحيح من سياق أحداث التاريخ. [المترجم]

بأي شيء في سبيل السرعة. ورأى أن يغادروا فورًا، فيستخدموا عنصر المفاجأة ليبتعدوا قدر ما يستطيعون؛ وفكَّر على نحو مسبق؛ بطبيعة الأرض، والمسار الذي سيسلكونه، والأعداء الكثر الذين سيواجهونهم، وكيف يمكنهم النجاة بمساعدة الأهالي الذين ثاروا على الفرس. ورأى أن يتخلصوا من عرباتهم، ويستغلوا كل أرض يحلون بها، ويتحركوا بسرعة، حتى لو كان الوقت شتاءً، وفي غضون بضع ساعات، وضع تفاصيل الانسحاب التي استلهمها من رؤيته الشاملة لمسارهم المتعرج السريع، للوصول إلى البحر المتوسط ثم إلى الوطن.

وعلى الرغم من أنه عَدِم الخبرة العسكرية إلا أن رؤيته كانت شاملة كاملة، وأبلغها [لرفاقه] بثقة بالغة، حتى إن الجنود رشحوه ليكون قائدهم بالأمر الواقع، واستغرق الأمر بضع سنين، وظهرت أمامهم تحديات كثيرة لاحقة، وكان زينوفون في كل مرة يطبق رؤيته الشاملة لتحديد خطة للنجاة، وفي النهاية، أثبت قوةَ هذا التفكير العقلاني بقيادته الجنود إلى بر الأمان، على الرغم من المصاعب الكبيرة التي واجهتهم.

وتجسِّد هذه القصة جوهر الولاية تمامًا، والعنصر الأهم في إقامتها؛ فمعظم الناس حبيسو اللحظة؛ ويميلون إلى المبالغة في رد الفعل والذعر، ولا يرون إلا جزءًا ضيقًا من الواقع الذي يواجه الجماعة. ولا يمكنهم الأخذ بأفكار بديلة، أو تحديد الأولويات، أما من يحافظ على حضور ذهنه، ويرتفع بنظرته فوق الاستفادة من اللحظة، فهو يستفيد من قدرات التبصر في العقل البشري، ويزرع تلك العين الثالثة لترى القوى والتوجهات غير المرئية، وهو يَبرز من بين الجماعة، ليؤدي الوظيفة الحقيقية للقائد؛ ويصنع هالة الولاية بالظهور بمظهر من يملك قدرةً شبه إلهية على قراءة المستقبل، وهذه قوة يمكن ممارستها وتطويرها وتطبيقها في كل الحالات.

ففي وقت مبكر من حياتك -قدر ما تستطيع- درِّب نفسك على الانفصال عن العواطف التي تعكر الجماعة، وأجبر نفسك على النهوض برؤيتك، وتخيل الصورة الشاملة. واجهد في رؤية الأحداث بعينها دون أن تلونها الآراء المنحازة للناس، وفكر بنظرة العدو؛ فتستمع إلى أفكار الغرباء؛ وتفتح عقلك للاحتمالات المختلفة، وبهذه الطريقة تكسب شعورًا بالصورة المتكاملة، أو الصورة الإجمالية للحالة، وتستنبط التوجهات المحتملة، وإلى أين يمكن أن تؤول الأمور في المستقبل، وتستدل بخاصة على

المسار الذي تتعثر فيه الأمور. ويجب أن يكون صبرك غير محدود في هذا التمرين، وكلما أمعنت فيه أمكنك أن تكسب المزيد من القوة في تبصر المستقبل بصورة من الصور.

فمن كانوا يواجهون (نابليون بونابرت) في ساحات المعارك كان لديهم غالبًا انطباع بأنه قرأ ما في عقولهم، وعَلِم خططهم، لكن كل ما كان يقوم به هو التفكير المتبصر بصورة أعمق من الآخرين، وقد كان المفكر والكاتب الألماني الكبير (يوهان غوته) يبدو صاحب قدرة خارقة في توقع التوجهات المستقبلية، لكن ذلك إنما أتاه من سنوات طويلة من الدراسة والتفكير الشامل.

فإذا بدت لك الرؤية فعليك أن تعود منها ببطء إلى الزمن الحاضر، لتشق طريقًا منطقيًّا ومرنًا يوصلك إلى هدفك، وكلما ازددت تفكيرًا في هذه العملية ازددت شعورًا بالثقة بخطتك، وستسري عدوى هذه الثقة بين الآخرين وتقنعهم. فإذا شك الناس في رؤيتك فعليك أن تبقى على ثباتك في دخيلة نفسك، وسيُثبت الزمن أنك كنت على حق. أما إذا لم تدرك أهدافك فذلك علامة على أنك لم تتعمق في تفكيرك بالقدر الكافي.

لتكن قيادتك من الخطوط الأمامية: النغمة؛ إذا كنت قائدًا، فلا بد أن يراك الناس تعمل بالجد الذي يعملون به، أو بجدٍّ أكبر من ذلك، ولْتضعْ أعلى المعايير لنفسك، ولتكن إنسانًا متماسكًا يُعتمد عليه، وإذا كان ثمة حاجة لبذل التضحيات فأنت أول من يبذلها في سبيل الجماعة، وهذا ما يحدد النغمة المناسبة؛ فيَشعر الأعضاء بأنهم ملزمون بالارتقاء بأنفسهم إلى مستواك، وكسب استحسانك، كحال وزراء الملكة إليزابيث الأولى، وسيستبطنون قيمك، ويحاكونك برقة، ولن يكون عليك أن تصرخ فيهم، أو تلقي المحاضرات لتجعلهم يعملون بجدٍّ أكبر، إنهم يريدونك.

ومن الأهمية بمكان أن تضع هذه النغمة منذ البداية؛ فالانطباعات الأولى حاسمة، وإذا حاولت فيما بعد أن تظهر أنك تريد القيادة من الخطوط الأمامية فستبدو كأنك مجبر على ذلك، وسيفقد الأمر مصداقيته، وعلى الدرجة نفسها من الأهمية أن تظهر شيئًا من القسوة المبدئية؛ فإذا أخذ الناس الانطباع مبكرًا بأنهم يمكن أن يخادعوك فإنهم سيقومون بذلك بلا رحمة ولا شفقة. ضع حدودًا منصفة، فإذا لم يرتق الأعضاء

إلى المستويات العالية التي تتمسك بها فجزاؤهم العقاب؛ فالناس يحترمون دائمًا القوة في القائد؛ ما دامت لا تثير مخاوفهم بإساءة استخدام السلطة، فإذا كانت تلك القسوة ليست من طبيعتك فطوِّرها في نفسك؛ وإلا فلن يدوم لك مركزك في القيادة طويلًا، وسيكون لديك دائمًا متسع من الوقت للكشف عن جانبك اللين اللطيف الذي يمثلك حقًّا، لكنك إن بدأت باللين فأنت تعطي علامة على أنك سهل الخصام.

فابدأ بذلك في وقت مبكر من حياتك المهنية بتطويرك أعلى المعايير الممكنة في عملك (راجع الفقرة الآتية للاستزادة) وتدريب نفسك على الإدراك المستمر لكيفية تأثير سلوكك ونغمتك في الناس بأدق الطرق.

استثر العواطف المتضاربة: الهالة؛ معظم الناس يسهل كثيرًا التنبؤ بما وراءهم؛ فبغية الاختلاط الجيد في المواقف الاجتماعية نراهم يصطنعون شخصية متماسكة؛ فهم إما مرحون، أو ظرفاء، أو جريئون، أو حساسون، ويحاولون إخفاء خصال أخرى يخشون إظهارها؛ فإذا كنت أنت القائد فعليك أن تكون أكثر غموضًا؛ لترسخ حضورًا لك يفتن الناس؛ فبإرسالك إشارات مختلطة، وإظهارك خصالًا متناقضة للغاية، فإنك تجعل الناس يتوقفون في تصنيفهم الفوري لك، ويفكرون فيمن تكون حقًّا، وكلما زاد تفكيرهم فيك زاد عِظَمُ حضورك وتأثيره.

فعلى سبيل المثال أنت في عادتك لطيف وحساس، لكنك تُظهر مسحة باطنة من الخشونة، فلا تتهاون مع سلوكيات معينة، وهذا هو موقف الآباء والأمهات الذين يظهرون حبهم وهم يشيرون إلى حدود وقيود [لا يمكن للطفل تخطيها]؛ فيعلَق الطفل بين العاطفة ولمسة من الخوف، ومن ذلك التوتر يأتي الاحترام، وبصورة عامة حاول أن تبقي فورات غضبك أو اتهاماتك قليلةً قدر استطاعتك؛ فبما أنك هادئ وتشاعريٌّ غالبًا فإنك إذا اشتعل غضبك كان غضبًا واضحًا تمامًا، ويكون له القوة لجعل الناس خائفين نادمين بحق.

وبإمكانك أن تخلط بين تبصرك ومسحة باطنة من الجرأة تظهرها بين الفينة والأخرى، فتتأنى في حل المشكلات وقتًا طويلًا، لكنك عندما تتخذ قرارك تتصرف بطاقة عظيمة وجرأة كبيرة، وهذه الجرأة التي لا يُعلم من أين خرجت تصنع انطباعًا

قويًّا. أو بإمكانك أن تمزج الروح الدينية بمسحة باطنة من الواقعية الدنيوية، وكانت تلك الخصال المتناقضة صفات (مارتن لوثر كينغ) التي أبهرت الناس. أو بإمكانك أن تخلط الروح الشعبية بالفخامة، كحال الملكة إليزابيث الأولى، أو تمزج الذكورة بالأنوثة (راجع الفصل الثاني عشر للاستزادة في ذلك).

ومما يتصل بذلك، أن عليك أن تتعلم أن تعادل بين حضورك وغيابك؛ فإذا كنت كثير الحضور ومألوفًا للناس يصلون إليك في أي وقت ويرونك في كل حين، فستكون في نظرهم مبتذلًا للغاية؛ فأنت لا تترك للناس فسحة ليسبغوا عليك صفات المثالية، وإذا كنت منعزلًا جدًّا فلا يمكن للناس التماهي معك، وبصورة عامة من الأفضل أن تميل قليلًا إلى جهة الغياب عن الناس، بحيث إنك إذا ظهرت أمامهم تبعث فيهم التشوق والإثارة، فإذا قمت بالأمر على أحسن وجه فإن الناس سيفكرون بك في اللحظات التي لا يمكنهم الوصول إليك؛ وقد فقد الناس هذه المهارة في يومنا هذا، فقد أضحوا شديدي الحضور والألفة، فتُعرَض كل حركة من حركاتهم في وسائل التواصل الاجتماعي، وقد يجعلك ذلك أكثر ارتباطًا بالناس، لكنه سيجعلك تبدو مثل أي شخص آخر، ومن المستحيل أن تتصور الولاية في الناس [تسقطها عليهم] بهذا الحضور الاعتيادي المألوف.

وتذكَّر أن كثرة الكلام هي نوع من الإفراط في الحضور الذي ينبئ عن ضعف فيك؛ أما الصمت فهو صورة من صور الغياب والانقطاع، تلفت الانتباه؛ وهو يظهر قوة وضبطًا للنفس؛ فإذا تكلمت كان لكلامك تأثير كبير. وعلى غرار ذلك، فإنك إذا ارتكبت خطأً فلا تفرط في تبريره والاعتذار عنه، فعليك أن تبين أنك تقبل تحمل مسؤولية خطئك، وأنك المسؤول عن أي خطأ، وتتجاوزه بعد ذلك. وينبغي أن يكون أسفك هادئًا نسبيًّا؛ فتصرفاتك اللاحقة هي التي ستظهر بأنك قد تعلمت الدرس، وتجنب الظهور في موقف دفاعي ومتذمر إذا هوجمت؛ فأنت فوق ذلك كله.

وعليك ببناء هذه الهالة في وقت مبكر لتكون طريقتَك في أسر الآخرين؛ ولا يكوننَّ خلطك قويًّا جدًّا، وإلا فستبدو مخبولًا؛ فالمسحة الباطنة هي التي تجعل الناس يأخذُهم العجَب بك، وليست المسألة مسألة خصال زائفة لا تملكها؛ بل هي مسألة إخراجك صفات من طبيعتك المعقدة.

لا تظهر أبدًا بمظهر الآخذ؛ بل اظهر دائمًا بمظهر المعطي: الحرام؛ إن أخذ شيء من الناس يَفترضون تملكهم له – من مال، أو حقوق وامتيازات، أو وقت يخصهم – يسبب قلقًا عظيمًا عندهم، ويستدعي منهم التشكيك بولايتك وبكل الثقة التي جمعتها؛ فأنت تجعل أعضاء الجماعة يشعرون بالريبة في المستقبل بصورة عميقة للغاية، وأنت تثير الشكوك في شرعية قيادتك، [فتراهم يقولون]: «ما الذي ستأخذه أيضًا؟ هل أنت تسيء استخدام السلطة التي تملكها؟ هل كنت تخدعنا طوال الوقت؟». وحتى التلميح بأي شيء من ذلك سيضر بسمعتك. وإذا دعت الضرورة لبذل تضحية فأنت أول من يبذلها، ولا تبذلْ مجرد تضحية رمزية، وحاول أن تضع أي خسارة في الموارد أو الامتيازات في إطار مؤقت، وبيِّن للناس السرعة التي ستستعيدها بها، وسر على منهج الملكة إليزابيث الأولى، وليكن همك الأول ادخار الموارد، بحيث لا يؤول بك المآل إلى هذه الحال، وبيِّن لهم أيضًا بأنك تستطيع أن تكون سخيًّا.

ومما يتصل بذلك أن عليك أن تتجنب الإفراط في تقديم الوعود للناس؛ ولعل الوعود حين تبذلها تُشعِرهم بشعور طيب عند سماعهم بالأشياء العظيمة التي ستفعلها لهم؛ لكن الناس لديهم ذاكرة قوية تذكُر الوعود، وإذا أخفقتَ في الوفاء بها فسيبقى ذلك ماثلًا في أذهانهم؛ حتى لو حاولتَ لوم الآخرين أو الظروف [على إخلافك بوعودك]. وإذا حدث الأمر مرة أخرى فإن ولايتك تبدأ بالتآكل بشدة فعدم تقديمك ما وعدتَ به يُشعِر الناس وكأنك أخذت منهم شيئًا، فأي شخص يمكن أن يقولَ معسولَ الكلام وأطيب الوُعود، وبذلك ستبدو مثل أي شخص آخر؛ ويمكن لخيبة الأمل هذه أن تكون عميقة.

جدد ولايتك: القدرة على التكيف؛ تكبر ولايتك مع كل تصرف منك يحرِّض في الناس الثقة بك واحترامك، فيكون لك ترفُ البقاء في السلطة وقتًا كافيًا لتحقيق مشروعاتك الكبرى، لكنك إذا تقدمت في العمر فلربما أصبحت الولاية التي أقمتها ثقيلة جامدة، فتصبح بشخصية الأب الذي يظهر بمظهر الجائر بسبب طول السنين التي احتكر فيها السلطة مهما أُعجب الناس به في الماضي. فلا بد أن يظهر جيل جديد منيع على جاذبيتك، ومنيع على الهالة التي صنعتها لنفسك؛ جيلٌ يراك أثرًا من الآثار؛ وأنت تميل أيضًا إذا كبرت إلى أن تصبح استبداديًّا وغير متسامح مطلقًا، فلا يسعك إلا أن تتوقع من الناس اتباعك. ودون إدراك منك تبدأ بالشعور بالأحقية، ويحسُّ الناس بذلك فيك؛ أضف إلى ذلك أن الناس يريدون وجوهًا جديدة.

والخطوة الأولى لك لتجنب هذا الخطر هي أن تحافظ على حساسية من نوع ما أظهرَته إليزابيث طوال حياتها؛ فتنتبه لمزاجات الناس التي تختفي وراء كلماتهم، وتقيس تأثيرك في الشباب والوافدين الجدد، ويجب أن يكون أعظم ما تخشاه هو أن تفقد ذلك التشاعر، وأنت تأخذ في التقوقع داخل سمعتك العظيمة.

أما الخطوة الثانية فهي أن تبحث عن أسواق جديدة تروج فيها لنفسك، وجماهير جديدة تجتذبها إلى جوارك، وهو ما سيجبرك على التكيف. وإذا أمكنك فقم بتوسيع نطاق ولايتك، فلا تخدعنَّ نفسك بمحاولة اجتذاب حشود الشباب الذين لا يمكنك فهمهم في واقع الحال، وحاول أن تغير أسلوبك بعض الشيء بمرور السنين، وكان ذلك في مجال الفنون سرَّ نجاح أناس من قبيل بابلو بيكاسو [الرسام]، وألفريد هيتشكوك [مخرج الأفلام السينمائية]، وكوكو شانيل [مصممة الأزياء]؛ فالمرونة التي تجدها في أولئك حين كانوا في الخمسينيات من أعمارهم أو أكثر، ستعطيك لمسة مقدسة خالدة، فتبقى روحك حيوية نشطة، ومنفتحة طلقة، وتتجدد ولايتك.

ولاية الباطن

فينا جميعًا نفسٌ عليا، وأخرى دنيا؛ ففي لحظات معينة في الحياة نشعر تحديدًا بإحداهما أقوى من الأخرى؛ فعندما ننجز الأعمال، وننهي ما بدأناه، يمكننا أن نحس بمعالم نفسنا العليا، ونشعر بها أيضًا عندما نؤَثِر الآخرين على أنفسنا عندما نتخلى عن الأنا فينا؛ وعندما نتريث ونفكر ونخطط في أفضل طريقة للتقدم إذا داهمتنا الأحداث، بدلًا من مجرد إظهار رد فعلنا عليها، لكننا بالقدر نفسه نعلم جيدًا اهتياجات النفس الدنيا عندما نأخذ الأمور كلها على محمل شخصي، ونغدو ضيقي الأفق؛ أو عندما نريد الهروب من الواقع عن طريق ملذة ندمن عليها؛ أو عندما نضيع وقتنا سدًى؛ أو عندما نشعر بالحيرة وغياب الحافز.

وعلى الرغم من أننا في أغلب الأحيان نتقلب بين هاتين النفسين إلا أننا إذا أمعنا النظر في دواخلنا فإنه سيتوجب علينا الاعتراف بأن النفس الدنيا هي الأقوى، وهي أكثر بدائية، وهي جزء حيواني في طبيعتنا، فإذا لم يكن هناك شيء يفرض علينا القيام بعمل، فإننا بصورة طبيعية نخلد للكسل، ونتوق للملذات السريعة، ونلتفت إلى داخلنا،

ونطيل التفكير في توافه الأمور، وغالبًا ما يكون علينا بذل جهد كبير ووعي عميق لنروض هذه النفس الدنيا، ونخرج النفس العليا؛ فالنفس العليا ليست الدافع الأول لنا.

والطريقة التي نجعل بها الكفاح بين النفسين أكثر تعادلًا -ولعلنا نرجِّح بها الكفة لمصلحة النفس العليا- هي بأن نزرع داخلنا ما ندعوه: (ولاية الباطن)، وهي بمنزلة الصوت الواعي لنفسنا العليا، وهذا الصوت موجود فعلًا؛ فنحن نسمعه في بعض الأوقات، لكنه صوت ضعيف؛ ونحن بحاجة إلى زيادة التواتر الذي نسمعه به، وزيادة قوته، ولْنحسَب هذا الصوت كأنه يملي علينا قانونًا سلوكيًّا، ويتوجب علينا أن نسمعه في كل يوم. وسنسمعه يخبرنا بالآتي.

عليكَ مسؤوليةٌ في المساهمة في الحضارة والعصر الذي تعيشه؛ فأنت الآن تقتات على ثمار ما زرعه ملايين الناس في الماضي الذين جعلوا حياتك سهلة بما لا يقارن بكفاحهم وابتكاراتهم، فانتفعتَ من ثقافةٍ تجسد حكمة آلاف السنين من الخبرة؛ ومن السهل جدًّا أن تعدَّ كل ذلك من المسلَّمات، فتتصور أن كل ذلك حصل ببساطة بصورة طبيعية، وأنك صاحب أحقية في أن تكون لديك كل تلك القدرات، وتلك هي نظرة الطفل المدلَّل، ويجب عليك أن ترى في أي علامات داخلك على هذا الموقف خزيًا وعارًا؛ فهذا العالم بحاجة إلى التحسين والتجديد باستمرار؛ وأنت موجود فيه لا لمجرد إشباع رغباتك واستهلاك ما يصنعه الآخرون؛ بل عليك أن تصنع وتسهم كما صنع غيرك وأسهم، عليك أن تخدم هدفًا ساميًا.

عليك أن تصقل ما تتفرد به، لخدمة ذلك الهدف السامي؛ فتوقفْ عن الإكثار من الاستماع لكلمات الآخرين وآرائهم التي تقول لك من أنت، وما يجب أن تحبه ولا تحبَّه؛ واحكم على الأشياء والناس وفقًا لمصلحتك أنت، وشكِّك فيما تعتقده، وفي السبب الذي يجعلك تشعر مشاعر بذاتها، واعرف نفسك بعمق؛ أذواقك وميولك الفطرية، والمجالات التي تنجذب إليها بطبيعتك، واعمل كل يوم على تحسين المهارات التي تنسجم مع روحك المتفردة وهدفك، وشارك في التنوع الضروري للحضارة بصنعك شيئًا يظهر تفردك، وضم إلى صدرك ما يجعلك مختلفًا؛ فعدم اتباعك هذا المسار هو السبب الحقيقي الذي يجعلك تشعر بالاكتئاب في بعض الأحيان، فلحظات الاكتئاب هي نداء لك لتستمع من جديد إلى ولايتك الباطنة.

عليك أن تركِّز اهتمامك وتضع أولوياتك في عالم يعج بملهيات لا حصر لها؛ فبعض الأنشطة مضيَعةٌ للوقت، وبعض الناس من ضعاف النفوس سيجرُّونك إلى الهاوية، وعليك أن تتفاداهم، وضع نصب عينيك دائمًا غاياتك البعيدة والقريبة، وحافظ على تركيزك وتيقظك، ومكِّن نفسك من ترف الاستكشاف والتطواف بصور مبتكرة، على أن يكون فيهما دائمًا هدف كامن لك.

عليك أن تلتزم بأعلى المعايير في عملك؛ فأنت تسعى بكل جهدك ليكون عملك متقنًا ممتازًا، فتصنع شيئًا يدوِّي بين الناس، ويدوم مع الزمن، وتقصيرك عن هذا المرام سيخيب أمل الناس [فيما صنعته]، ويخذل عنك جمهورك، فيشعرك ذلك بالخجل من نفسك. ولِتعتصمَ بهذه المعايير عليك أن ترسخ في نفسك انضباطًا ذاتيًّا، وتطوِّرَ عندك عادات العمل الصحيحة، وعليك أن تنتبه انتباهًا عظيمًا للتفاصيل في عملك، وتضع قيمة عالية للجهد، فأول رأي أو فكرة تخطر ببالك غالبًا ما تكون ناقصة وغير مناسبة، فعليك أن تفكر في أفكارك بعمق وشمول كبيرين، ولا بد لك من صرف النظر عن بعضها؛ فلا تتعلق بأفكارك الأولية؛ بل عاملها بقسوة. ولا تنسَ أن حياتك قصيرة، ويمكن أن تنتهي في أي يوم، فيجب أن يكون عندك إحساس بالإلحاح لتصنع أكثر ما تستطيعه في هذا الوقت المحدود، ولا حاجة بك إلى مواعيد نهائية، ولا إلى أناس يخبرونك بما عليك أن تفعله ومتى عليك الانتهاء منه؛ فأي دافع تحتاجه ينبع من داخلك؛ فأنت إنسان كامل وتعتمد على نفسك [لا تحتاج إلى من يوجهك].

وفيما يتعلق بالتعامل مع هذه الولاية الباطنة يمكننا أن نرى في (ليوناردو دافنشي) نموذجًا لذلك؛ فقد كان شعاره في الحياة: «صرامةٌ لا تكلُّ»؛ فكان ليوناردو كلما كلِّف بمهمة كان يقوم بما هو أكبر بكثير من مهمته، فيتأمل في كل تفصيل من تفاصيلها، ليكون عمله ناجحًا ونابضًا بالحياة، ولم يكن على أحد أن يقول له أن يفعل ذلك؛ بل كان مواظبًا مجدًّا يقسو على نفسه؛ وعلى الرغم من أن اهتماماته كانت واسعة وبعيدة، فإنه كان إذا واجهته مشكلة معينة أعطاها كل اهتمامه؛ لقد كان لديه إحساس برسالة شخصية؛ هي أن يخدم الجنس البشري، ويسهم في تقدمه، ومدفوعًا بولايته الباطنة كان يندفع إلى ما وراء الحدود التي ورثها؛ فهو ابن زِنا، نال القليل من التوجيه والتعليم في مقتبل حياته، وسيساعدنا ذلك الصوت أيضًا في الاندفاع إلى ما وراء العقبات التي تضعها الحياة في طريقنا.

وقد يبدو الأمر لأول وهلة أن وجود ذلك الصوت داخلنا يمكن أن يقودنا إلى حياة قاسية وغير سعيدة؛ إلا أن الحقيقة نقيض ذلك، فليس هناك ما هو أكثر إرباكًا وبعثًا على الاكتئاب من رؤية السنوات تمضي دون الإحساس بالاتجاه، مع الطمع بالوصول إلى غايات دائمة التغير، وإهدار لطاقات الشباب، فبقدر ما تساعد ولاية الظاهر في المحافظة على الجماعة موحدةً -حيث توجَّه الطاقة إلى غايات مثمرة سامية- فإن ولاية الباطن تأتيك بالإحساس بالتماسك والقوة؛ فلا ينخر فيك الجزع الذي يأتي من العيش دون [استثمارك] قدراتك الكامنة.

وشعورك بأن النفس العليا هي المهيمنة يمكِّنك من التساهل مع النفس الدنيا، فتترك لها العنان في لحظات التحرر من التوتر، دون أن تصبح حبيس (ظلِّك)؛ والأهم من كل شيء أنك لن تعود بحاجة إلى عون وإرشاد الأبوين أو القادة؛ فقد أصبحت أنت أمَّك وأباك وقائدك، مستقلًّا بحق، وتعمل وفقًا لولايتك الباطنة.

> **الإنسان المختار، الإنسان الممتاز، تدفعه حاجة داخلية، تجتذبه من نفسه إلى مستوًى يتجاوز نفسه، يتفوق على نفسه، فيقبل العمل به بكامل حريته... لقد ميزْنا الإنسان الممتاز عن الإنسان العادي بقولنا: إن الممتاز هو من يطالب نفسه بالعظائم؛ أما العادي فلا يطالب نفسه بشيء، بل يقنع بما هو عليه، مسرورًا بنفسه. وعلى النقيض مما شاع الظن به، فإن الإنسان الممتاز... هو من يعيش في عبودية كبرى؛ فليس في الحياة متعة له إلا إذا واظب على العمل في سبيل سامية؛ فهو لا يرى في ضرورة العمل قمعًا وقهرًا، وإذا غابت هذه الضرورة صدفة يطَّرد فيه الاضطراب؛ حتى يبتكر مستوًى جديدًا، أكثر صعوبة، وأكثر إلحاحًا، يُكرِه به نفسه. هذه هي الحياة لمن يعيشها بانضباط؛ إنها الحياة النبيلة.**
>
> خوسيه غاسيت José Ortega y Gasset [1883 – 1955]

الفصل السادس عشر:

انظر إلى الكراهية خلف مظهر الود

قانون العدوانية

عندما تنظر إلى السطح ترى الناس من حولك يَبدون شديدي التهذيب والتحضر؛ لكن تحت ذلك القناع لا محالة أن يكونوا جميعًا يواجهون شيئًا من الإحباط؛ فعندهم حاجة إلى التأثير في الآخرين وكسب القوة؛ مهما كانت الظروف؛ ونتيجة لشعورهم بأن الطريق أمام مساعيهم مسدود، فإنهم غالبًا ما يحاولون حصر أنفسهم في طرق مخادعة تفاجئك؛ ثم هناك من هم بحاجة إلى السلطة، ويستميتون في الحصول عليها فيكون خداعهم أكبر من خداع الآخرين، وهم يتحولون إلى نزعة عدوانية كبيرة، ويشقون طريقهم بتخويف الناس؛ لا هوادة عندهم بل استعدادٌ لفعل أي شيء تقريبًا؛ فعليك أن تحول نفسك إلى مراقب فائق للرغبات العدوانية غير المشبعة عند الناس، وتولي انتباهًا عظيمًا لأصحاب العدوانية المزمنة، والعدوانيين المستترين بيننا؛ وعليك أن تميز العلامات - من أنماط السلوك السابقة، وهاجس الحاجة إلى التحكم بكل شيء حولهم - التي تدلك على تلك الأصناف الخطرة، إنهم يعتمدون على جعلك إنسانًا عاطفيًّا - خائفًا، أو غاضبًا - غير قادر على التفكير السوي؛ فلا تعطهم هذه القدرة؛ أما طاقتك العدوانية أنت فتعلَّم ترويضها، وتوجيهها باتجاه أهداف نافعة فتدافع عن نفسك، وتهاجم المشكلات التي تعترضك بطاقةٍ مثابِرة، وتحقق طموحاتك الكبيرة.

العدواني الداهية

في أواخر سنة 1857، اتخذ (موريس كلارك)، وهو إنكليزي عمره 28 سنة ويعيش في كليفلاند في أوهايو اتخذ أهم قرار له في شبابه؛ فسيستقيل من وظيفته المريحة موظف مبيعات رفيع المستوى في شركة للغِلال، ويقيم شركته الخاصة به في المجال نفسه، وكان لديه طموح في أن يصبح مليونيرًا جديدًا في تلك المدينة الصاخبة، ولم يكن لديه إلا ثقته بقدراته للوصول إلى مرامه: فهو محتال بطبعه، همُّه جمع المال.

لقد هرب كلارك من إنكلترا قبل نحو عشر سنين خوفًا من اعتقال داهم؛ لأنه ضرب رب عمله، وأسقطه مغشيًّا عليه؛ (فقد كان لديه دائمًا شيء من الانفعال). وهاجر إلى الولايات المتحدة الأمريكية، وسافر إلى الغرب انطلاقًا من نيويورك [في الشرق]، وعمل في كل أنواع الأعمال الغريبة، ثم حط رحاله في كليفلاند، وسرعان ما صعد بين التجار وكانت كليفلاند أشبه بمدينة مزدهرة، تقع على نهر جارٍ، وعند ضفاف بحيرة (إري)، وتمثل مركزًا للنقل يربط الشرق بالغرب، وكان ذلك أفضل زمن لكلارك يشق فيه طريقه، ويجمع فيه الثروة.

لكن كانت هناك مشكلة واحدة؛ فلم يكن لديه ما يكفي من النقود للبدء بتجارته، فهو يريد من يعينه ببعض رأس المال، ففكر في الأمر، وانتهى فكره إلى شريك محتمل في التجارة، وهو شاب يدعى (جون ديفسون روكفلر John D. Rockefeller)، كان كلارك قد صادقه في معهد تجاري درسا فيه [دورة دراسية] قبل بضع سنين.

وبدا ذلك لأول وهلة خيارًا غريبًا؛ فروكفلر كان في الثامنة عشرة من عمره وحسب، وكان يعمل كاتب حسابات في شركة ضخمة لشحن الغلال اسمها (هيويت وتوتل)، وكان القطب المعاكس لكلارك من وجوه كثيرة جدًّا: فكان كلارك يحب العيش المنعَّم، وله ذوق في الأشياء الثمينة، والقمار، والنساء؛ وكان مشاكسًا وعدوانيًّا. أما روكفلر فكان متدينًا متعصبًا، ودمثًا، ورزينًا على نحو غير مألوف بالنسبة لعمره، فكيف لهما أن يمضيا معًا؟ وقد حسب كلارك أن شريكه سيضع في إقامة هذه الشركة مبلغًا لا يقل عن ألفي دولار، لكن كيف يمكن لكاتب حسابات من عائلة محدودة الموارد أن يدخر هذا المبلغ

من المال[1]؟ ومن ناحية أخرى، كسب روكفلر في السنتين اللتين أمضاهما في شركة (هيويت وتوتل) سمعة طيبة؛ بأنه أكثر كاتبي الحسابات كفاءة وأمانة في المدينة، وبأنه رجل يمكن الاعتماد عليه في حساب كل قرش يصرف، والمحافظة على أرباح الشركة، والأهم من ذلك - وبما أن روكفلر كان صغير السن - فإن كلارك هو من سيهيمن على العلاقة بينهما؛ فكان الأمر يستحق أن يسأله فيه.

وعندما عرض كلارك على روكفلر موضوع الشراكة بينهما فاجأه روكفلر - لا بقبول العرض بحماسة منقطعة النظير وحسب - بل بتقديمه أيضًا الألفي دولار، بعد أن اقترضها من هنا وهناك. واستقال روكفلر من وظيفته، وافتَتحت الشركة الجديدة أعمالها التجارية في نيسان/ أبريل 1858؛ وكان اسمها شركة (كلارك وروكفلر).

ونَعِمت الشركة في سنواتها الأولى بالازدهار؛ فكان الرجلان يكمل أحدهما الآخر، وكان هناك عمل كثير يمكن القيام به في كليفلاند، لكن مع مرور الزمن بدأ كلارك يشعر بصور متزايدة بالغيظ من الشاب روكفلر، وينظر إليه بشيء من الاحتقار؛ فقد كان روكفلر أشد استقامة مما ظنه كلارك؛ فلم تظهر عليه أي عيوب، أو نقائص، وبدا أن متعته الوحيدة كانت تأتيه من دفاتر الحسابات التي كان يحافظ عليها على أحسن وجه، ويجد طرقًا للاقتصاد في النفقة؛ فعلى الرغم من أنه كان في مقتبل الشباب فقد كانت وضعية جسمه [في وقوفه وجلوسه ومشيه] متراخية، ناتجة عن انكبابه على دفاتر حساباته ليلًا ونهارًا، وكان يلبس ملابس على نحو ما يلبسه مصرفيٌّ في أواسط عمره، ويتصرف أيضًا على ذلك النحو، وقد وصفه جيمس شقيق كلارك الذي كان يعمل في شركتهما بأنه: «ناظر مدرسة دينية».

وشيئًا فشيئًا؛ أخذ كلارك يرى في روكفلر رجلًا متبلدًا مملًّا لا يصلح أن يكون من وجوه الشركة، فجاء كلارك بشريك جديد ينحدر من عائلات كليفلاند الراقية، وأسقط اسم روكفلر من اسم الشركة آملًا أن يزيد ذلك في رواج شركته؛ وفاجأه روكفلر بعدم اعتراضه على الأمر؛ فقد كان مهتمًّا بكسب المال ولا يأبه كثيرًا للأسماء الطنانة.

(1) كانت الألفا دولار في تلك الأيام تعادل 124 ألف دولار في أيامنا تقريبًا (فسعر أونصة الذهب كان بحدود 21 دولارًا وهو اليوم بحدود 1300 دولار). [المترجم]

وبينما كانت شركتهما في ازدهار ذاعت أخبارٌ في كليفلاند عن سلعة جديدة يمكن أن تُحدِث ما يكافئ حُمَّى الذهب التي كانت غزت ذاك الإقليم فيما مضى؛ وهي اكتشاف عروق غنية بالنفط في إقليم (غربي بنسلفانيا) المجاور. وفي سنة 1862 زار شاب إنكليزي يدعى (صموئيل أندروز) – وهو مخترعٌ ورجل مقاولات كان قد عرف كلارك في إنكلترا – زار مكاتب الشركة، ودعا كلارك إلى أن يكونا شريكين في شركة نفطية، وزين له الأرباح المحتملة غير المحدودة في النفط، ووفرة المنتجات التي يمكن صنعها من النفط الخام، وقلة تكاليف إنتاجها. وبقدرٍ قليل من رأس المال يمكنهما أن يبدأا بتأسيس مصفاة نفط لهما، ويجمعا منها ثروة ضخمة.

وكان جواب كلارك عليه فاترًا؛ فهي تجارة فيها تقلبات عظيمة؛ فأسعار النفط لا تفتأ في ارتفاع وهبوط، ومع اشتعال الحرب الأهلية في ذلك الأوان كان الوقت يبدو غير مناسب للنزول بثقله في هذا الميدان، والأفضل أن يدخل في هذه التجارة على مستوًى محدود، لكن أندروز وجه كلامه بعد ذلك إلى روكفلر، وبدا أن شيئًا لمع في عيني الشاب روكفلر، فأقنع روكفلر شريكَه كلارك بأن عليهما تمويل بناء مصفاة النفط، وهو يكفل شخصيًّا نجاحها، ولم يسبق لكلارك أن رأى روكفلر بهذه الحماسة في أي شأن كان، وفكر في أن ذلك يعني شيئًا [مستترًا] ولا شك، واستسلم لإلحاح الرجلين عليه، وفي سنة 1863 أقاموا شركة جديدة لتصفية النفط سموها شركة (أندروز وكلارك وشركاؤهما).

وفي تلك السنة تأسست 20 مصفاة نفط أخرى في كليفلاند، وكانت المنافسة على أَشُدِّها، وكان كلارك يتسلى كثيرًا برؤية روكفلر وهو يعمل، فقد كان روكفلر يعمل ساعات في المصفاة، ينظف الأرض، ويلمع القطع المعدنية، ويدفع البراميل، ويكوم الحلقات [الطَّارَات]، فكان أشبه بالمُغرَم بها، وكان يتأخر في عمله حتى يدخل الليل بساعاته، ويحاول اكتشاف سبل لتنظيم عمل المصفاة، والاقتصاد في النفقات من جراء ذلك. وأصبحت المصفاة المصدر الرئيس للربح في شركتهم، ولم يسع كلارك إلا أن يسعد بأنه وافق على تمويلها؛ إلا أن النفط بات هاجس روكفلر، فلا ينفك يطرح وابلًا من الأفكار على كلارك لتوسيع أعمالهم، في الوقت الذي كانت تتقلب فيه أسعار النفط أكثر من أي وقت مضى، وأخبره كلارك بأن عليه التمهل؛ ففوضى تجارة النفط تخيفه.

وازداد غيظ كلارك شيئًا فشيئًا حتى بات عليه أن يخفيه؛ فقد كان روكفلر ينتفخ بعض الشيء نتيجة نجاح مصفاة النفط؛ فذكَّره كلارك بأنه كان كاتب حسابات، وبأنه هو [أي كلارك] من عرض الفكرة عليه لإقامة شركة تجارية. وكان يردد على مسامع روكفلر القول: «ما الذي كان يمكنك أن تفعله لولاي بحق السماء؟». ثم اكتشف أن روكفلر كان قد اقترض مئة ألف دولار للمصفاة دون استشارته، فأمر روكفلر بغضب ألا يعمل دون علمه مرة أخرى، وأن يتوقف عن التفكير بتوسيع أعمال الشركة؛ لكن ما من شيء فعله أو قاله كان سيوقف روكفلر؛ فمع أن روكفلر كان هادئًا جدًّا، ومتواضعًا جدًّا، إلا أنه كان عنيدًا بصورة مزعجة؛ كأنه طفل. وبعد شهور من توبيخ كلارك له، ألقى على كلارك مطلبًا جديدًا بالتوقيع على قرضٍ ضخم، فانفجر كلارك أخيرًا وقال: «إذا كانت تلك هي طريقتك في التجار فخير لنا أن نحل الشركة، لتدير شؤونك بما يناسبك».

ولم يكن كلارك يرغب في فض الشراكة في تلك المرحلة؛ فقد كانت الشركة رابحة جدًّا، وعلى الرغم من صفات روكفلر التي أثارت انفعاله إلا أنه كان بحاجة إليه، ذلك الرجل الذي يهتم بالتفاصيل المملة لتجارتهم النامية، وكان يريد إخافة روكفلر وحسب بتهديده ذاك، وهو ما بدا له أنه الطريقة الوحيدة لجعله ينصرف عن مساعيه الدؤوبة في الإسراع بتوسيع تجارة النفط، وعلى نحو ما جرت العادة بروكفلر، فلم يكثر من الكلام، وبدا مذعنًا لصاحبه.

وفي الشهر الآتي دعا روكفلر شريكيه كلارك وأندروز إلى منزله لمناقشة خطط مستقبلية، وعلى الرغم من كل توبيخات كلارك السابقة له فقد عرض روكفلر خططًا أكثر جرأة لتوسيع أعمال مصفاة النفط، ولم يضبط كلارك نفسه مرة أخرى؛ فصاح قائلًا: «خير لنا أن ننفصل!». ثم حدث شيء غريب؛ فقد وافق روكفلر على ذلك، وطلب من كلارك وأندروز أن يصرحا [في وثيقة موقعة] بأنهما وافقا برغبتهما على فض الشراكة بينهم، وفعل ذلك دون أن يبدو منه أقل قدر من غضب أو استياء.

وكان كلارك ممن يكثر اللعب بالورق، وظن يقينًا أن روكفلر يخدعه، ويحاول أن يجبره على فعل ما يريده، فإذا رفض تمويل توسيع الشركة وفق رغبة الشاب روكفلر فإن روكفلر سيعود عن موقفه؛ ولم يكن يستطيع أن يقدم على ذلك بمفرده؛ فرأى ضرورة أن يكون كلارك معه لا أن يفعلها وحيدًا، وسيضطر روكفلر إلى إدراك تهوره، ويطلب

استئناف الشراكة بينهم؛ فيكون روكفلر في موضع ذليل، ويضع لكلارك شروط عودة الشراكة ويطلب من روكفلر أن يطيع أوامره.

لكن كلارك ذهل في اليوم اللاحق وهو يقرأ في الصحيفة المحلية الإعلان عن حل شركتهم، وكان من الواضح أن ذلك الإعلان وضعه روكفلر بنفسه، وعندما واجهه كلارك بالأمر في وقت لاحق من ذلك اليوم أجابه روكفلر بهدوء بأن كل ما فعله هو تنفيذ ما اتفقوا عليه في اليوم السابق، وأن كلارك هو من رأى البدء بذلك، وأنه يظن بأن كلارك كان على حق، واقترح إقامة مزاد لبيع الشركة لمن يدفع أعلى سعر. وكان هناك شيء في تبلُّد روكفلر وسلوكه الذي يشبه رجال الأعمال، حيث كان يغيظ كلارك. وفي هذه المرحلة رأى كلارك أن موافقته على بيع الشركة بالمزاد العلني ليست بالأمر السيئ؛ فهو (كلارك) سيعرض ثمنًا يفوقه ما سيعرضه روكفلر، فيتخلص إلى الأبد من غرور روكفلر الذي لا يحتمل.

وفي يوم المزاد العلني، في شباط/ فبراير 1865 استأجر كلارك محاميًا يمثِّله، أما روكفلر فكان يمثل نفسه بنفسه، وهي علامة أخرى على غروره وعدم رُقيِّه، واستمر الثمن في صعود، وفي نهاية الأمر رسى المزاد على روكفلر بدفعه مبلغ 72500 دولار، وهو مبلغ صادم يثير السخرية، ومبلغ ربما كان كلارك لا يستطيع تقديمه، فمن أين لروكفلر بكل ذلك المال، وكيف يمكنه إدارة أعمال المصفاة بدون كلارك؟ من الواضح أنه فقد حسه التجاري الذي كان يتمتع به. فإذا كان مستعدًّا لدفع المبلغ، ولديه من يموله في ذلك فبِئس المصير له. وكان من شروط الصفقة أن يأخذ روكفلر المصفاة، ويترك تجارة الغلال لشريكه بلا أي تعويض يناله منه؛ فكان كلارك في غاية الرضا، مع أنه انزعج من أن أندروز قرر المضي مع روكفلر والبقاء على شراكته معه.

لكن في الشهور التي تلت ذلك أخذ موريس كلارك يعيد تقييم ما حدث؛ فبدأ يملؤه شعور مقلق بأن روكفلر كان يخطط للأمر منذ شهور طويلة، وربما قبل سنة، فلا بد أن روكفلر تودد إلى أصحاب المصارف، ووثق بالحصول على قروضهم قبل المزاد العلني ليستطيع عرض ذلك السعر المرتفع، ولا بد أنه وثق أيضًا بوقوف أندروز إلى جانبه مسبقًا، وكان بإمكانه أن يلمح نظرة شماتة في عيني روكفلر في اليوم الذي أصبحت فيه المصفاة ملكه، وهي نظرة لم يرها من قبل في هذا الشاب الرزين، فهل كان مظهره

الهادئ المتبلد مجرد تصنُّع وتمثيل؟ وكشفت السنين اللاحقة الثروة الهائلة التي يجمعها روكفلر في أول شركة له، فلم يسع كلارك إلا الاعتقاد بفكرة أنه قد خُدِع بطريقة أو بأخرى.

وكان العقيد (أوليفر باين) يمثل نخبة مدينة كليفلاند، فهو ينحدر من عائلة شهيرة، كان منها أحد مؤسسي المدينة نفسها، وكان قد درس في جامعة (يال)، وغدا [فيما بعد] بطلًا موشحًا بالأوسمة في الحرب الأهلية الأمريكية، واشتغل بعد الحرب ببعض المشروعات التجارية الناجحة، وكان يملك واحدًا من أفخم قصور المدينة في (جادَّة يوكليد) المعروفة بلقب (حارة المليونير)، لكن كانت لديه طموحات أكبر من ذلك، ومنها طموحات سياسية؛ فقد ظن في نفسه أنه يصلح أن يكون رئيسًا للولايات المتحدة الأمريكية.

وكان من مشروعاته التجارية المزدهرة مصفاة نفط، وكانت ثاني أكبر مصفاة في المدينة، لكن قبيل نهاية سنة 1871 بدأ باين يسمع إشاعات غريبة عن شيء من الاتفاق بين بعض أصحاب مصافي النفط وأكبر شركات النقل بالسكك الحديدية؛ فستخفض السكك الحديدية أجور النقل لبعض مصافي النفط التي انضمت إلى هذا التنظيم السري، في مقابل أن تكفل لها تلك الشركات [ثبات] عمليات النقل بها؛ أما المصافي التي كانت خارج ذلك التنظيم فستجد أجور النقل تزداد، فتصبح عملياتها التجارية صعبة أو حتى مستحيلة، وكان مالك مصافي النفط الرئيس الذي عمل على إبرام هذه الاتفاقية -وهو الوحيد في كليفلاند- هو (جون روكفلر) بكل وضوح.

فقد توسع روكفلر في أعماله التجارية، وباتت عنده مصفاتان في كليفلاند، وسمَّا شركته شركة (النفط القياسي)، وباتت هذه الشركة أكبر شركة نفطية في البلاد، إلا أن المنافسة مع سائر الشركات النفطية بقيت محتدة حتى داخل كليفلاند التي أصبح فيها 28 مصفاة نفط؛ منها مصفاتا شركة روكفلر، ونتيجة هذه التجارة المزدهرة، ازداد عدد أصحاب الملايين الذين يبنون قصورهم في (جادة يوكليد)، لكن إذا كان روكفلر هو من يتحكم بدخول الشركات في ذلك التنظيم الجديد فإن بإمكانه أن يلحق ضررًا كبيرًا بمنافسيه، ووسط هذه الإشاعات عقد روكفلر اجتماعًا بالغ السرية مع (باين) في مصرف كليفلاند.

وكان باين يعرف روكفلر جيدًا، فقد ولد أحدهما بعد الآخر بأسبوعين، ودخلا المدرسة الثانوية معًا، وعاشا قريبين أحدهما من الآخر في (جادة يوكليد)، وأعجب باين بذكاء روكفلر في التجارة، لكنه خاف منه أيضًا. فقد كان روكفلر من النوع الذي لا يتحمل خسارة أي شيء، وإذا تجاوزه أحد في عربة يقودها حصان كان روكفلر يجلد حصانه ليسبقها. وكانا يقصدان الكنيسة نفسها؛ فكان باين يعلم أن روكفلر رجل شديد الانضباط؛ إلا أنه كان أيضًا هادئًا بصورة غامضة، وكتومًا متحفظًا.

وفي ذلك الاجتماع، أفضى روكفلر لباين بسرٍّ: فهو أول غريب على التنظيم يخبره بوجود ذلك التنظيم السري، الذي سيدعوه (شركة الإنماء الجنوبية)، وادعى روكفلر بأن شركة السكك الحديدية هي التي طرحت الفكرة على الشركة الوليدة لتزيد أرباحها، وأنه لم يكن لديه خيار بالفعل إلا أن يدخل في هذه الاتفاقية، ولم يدعُ باين للانضمام إلى شركته الوليدة؛ بل عرض أن يشتري مصفاة باين بسعر مجزٍ للغاية، ويعطي باين قدرًا عظيمًا من أسهم (النفط القياسي) تدر عليه ثروة ولا ريب، ويجعله مديرًا تنفيذيًّا رفيع المستوى في شركته بمنصب لامع، وهو سيكسب بهذه الطريقة مالًا أكثر بكثير مما يكسبه في محاولته منافسة (النفط القياسي).

وعرض روكفلر مقترحاته تلك كلها بنبرة شديدة التهذيب؛ فكان يريد الاستمرار في التوسع، وفرض تنظيم تمس الضرورة إليه في تجارة النفط الفوضوية، وكان في مساعيه تلك أشبه بمن يشن (حملة صليبية)، فكان يدعو باين إلى أن يكون زميلًا له في حملته يعمل معه من داخل شركته (النفط القياسي)، وكانت تلك طريقة مقنعة لعرض قضيته، إلا أن باين تردد في قبولها؛ فقد مرت به لحظات من السخط في تعامله مع هذه التجارة المتقلبة، لكن لم يدر بخلده أن يبيع مصفاته؛ فكان الأمر مباغتًا له تمامًا، وأحس روكفلر بتردده، فرمقه بنظرة تعاطف كبير، وعرض عليه أن ينظر في حسابات شركة (النفط القياسي)؛ ليقنعه بأنه لا جدوى من ممانعته. ولم يستطع باين رفض ذلك العرض، فأمضى ساعات قصيرة ينظر في دفاتر حسابات الشركة؛ وكانت كافية لإذهاله: فأرباح (النفط القياسي) أعلى بكثير من أرباح مصفاته، ولم يكن أحد يتصور القدر الذي تتفوق به (النفط القياسي) على منافسيها، وكان الأمر مقنعًا لباين، فوافق على ما اقترحه روكفلر عليه.

ونزلت أخبار بيع مصفاة باين، والإشاعات المتزايدة عن وجود شركة (الإنماء الجنوبية)، نزول الصاعقة على أصحاب المصافي الأخرى في المدينة، فقد أصبح روكفلر في مركز قوي جدًّا بعد أن باتت مصفاة باين في جيبه.

وفي غضون أسابيع، قام روكفلر بزيارة إلى (جيمس فاوسيت)، من شركة (فاوست وكريتشلي)، وهي شركة مصفاة نفط كبيرة أخرى في المدينة، وكانت نبرته معه تشاؤمية جدًّا أكثر مما كانت مع باين؛ فتجارة النفط كثيرة التقلب؛ وكليفلاند بعيدة جدًّا عن أماكن إنتاج النفط، وعلى مصافي النفط أن تدفع سعرًا أعلى للنفط الخام لشحنه من هناك؛ والوضع ينتقل من خسارة إلى خسارة؛ ومع استمرار الأسعار بالتقلب، فإن كثيرًا من الشركات ستصل إلى حد الإفلاس؛ وروكفلر مقبل على دمجها ليمنح المدينة شيئًا من النفوذ عن طريق السكك الحديدية؛ إنه يقدم لهم معروفًا، ويحررهم من الأعباء الضخمة لهذه التجارة، ويعطيهم المال قبل أن يفلسوا، وهو ما كانت شركة (الإنماء الجنوبية) على ثقة من حدوثه.

وكان الثمن الذي عرضه لشراء مصفاة فاوسيت أقل سخاءً بلا شك مما دفعه لباين، وكذلك الأمر بالنسبة لأسهم شركة (النفط القياسي) والمنصب فيها؛ الملحقَين بالعرض، وكان فاوسيت كارهًا لتلك الصفقة، لكن نظرة خاطفة إلى دفاتر حسابات (النفط القياسي) أربكته، فاستسلم لشروط روكفلر.

وازداد عدد من يزورهم روكفلر من أصحاب المصافي شيئًا فشيئًا، وكانوا يستسلمون لضغطه واحدًا في إثر آخر؛ لأن تمنُّعهم عن الموافقة يضعف موقفهم التفاوضي، فالعرض الذي يقدمه روكفلر لهم لشراء مصافيهم في تناقص مستمر، وكان من المتمنِّعين (إسحاق هيويت)، وهو مدير روكفلر السابق عندما كان روكفلر كاتب حسابات مبتدئًا؛ فبيعه مصفاته بسعر قليل سيدمر شركته، والتمس الرحمة من روكفلر، وأن يتركه بمفرده في تجارته، لكن روكفلر أخبره بتهذيب وأدب أنه لا يمكنه المنافسة مع تقدم شركة (النفط القياسي)، وشرح له الأمر قائلًا: «لدي طرق لكسب المال لا تعلم عنها شيئًا». وباع هيويت مصفاته بأكثر من نصف السعر الذي طلبه.

وفي منتصف شهر آذار/ مارس بات وجود (شركة الإنماء الجنوبية) علنيًّا، وتزايدت الضغوط لحل هذا التنظيم، وإلا فإنه سيواجه عواقب قانونية، وتراجعت شركة السكك

الحديدية، وتراجع روكفلر الذي لم يبد منزعجًا مطلقًا من ذلك. واستقر الأمر، واختفت (شركة الإنماء الجنوبية)؛ لكن الناس في كليفلاند أخذوا يتساءلون في الأشهر اللاحقة عما إذا كان الأمر على غير ما بدا عليه؛ فتنظيم (شركة الإنماء الجنوبية) لم يكن يومًا له أثر فعلي؛ بل بقي شائعة، وبدا أن شركة (النفط القياسي) هي مصدر تلك الشائعة، وفي الوقت نفسه، كان روكفلر قد ترك أثرًا بات يعرف باسم (مذبحة كليفلاند)؛ ففي بضعة أشهر وحسب، اشترى عشرين مصفاة من مصافي النفط الست والعشرين التي كانت خارج سيطرته، وكثير من القصور الفخمة لأصحاب الملايين السابقين في (جادة يوكليد) بيعت اليوم، أو هجرت، بعد أن أخرجهم روكفلر من ميدان التجارة بكل دقة وعناية. لقد تصرف وكأن شركات السكك الحديدية قد تآمرت مع (شركة الإنماء الجنوبية)، لكن لعل الأمر كان بخلاف ذلك.

وفي السنوات اللاحقة أخذ العاملون في شركات السكك الحديدية يخافون كل الخوف من القوة المتنامية لشركة (النفط القياسي)، فبعد (مذبحة كليفلاند) طبق روكفلر الحيلة نفسها في مصافي النفط في بيتسبورغ، وفيلادلفيا، ونيويورك، وكانت طريقته هي نفسها دائمًا: استهداف المصافي الكبرى أولًا في المدينة المعنية، وإظهار دفاتر حساباته لهم التي أصبحت اليوم أكثر إذهالًا؛ وجعل شركات المصافي الكبرى تستسلم له، وزرع الذعر في الآخرين، ومن يتمنع يضطر للبيع بثمن بخس بلا رحمة، ويخرج من السوق، وبحلول سنة 1875 كان روكفلر قد سيطر على جميع مصافي النفط الرئيسة في الولايات المتحدة الأمريكية، وانتهى به الأمر إلى احتكار السوق العالمية للكيروسين [زيت الكاز]، وهو المنتج الرئيس المستخدم في عمليات الإنارة.

ومنحته هذه القوة سطوة كبيرة على أسعار الشحن بالسكك الحديدية، إلا أن ما زاد الأمر سوءًا أن روكفلر أخذ يهيمن على صناعة أنابيب النفط، وهي الطريقة الأخرى لنقل النفط، فقد مد أنبيب ضخمة من عبر ولاية بنسلفانيا، وتمكن من السيطرة على بعض شركات السكك الحديدية، فساعده ذلك على شحن النفط حتى الساحل الشرقي؛ فباتت له شبكاته الخاصة لنقل النفط، وإذا لم يوقفه أحد في حملته [المسعورة] هذه فإن مركزه سيكون منيعًا حصينًا، ولم يكن أحد يملؤه الخوف من ذلك الاحتمال أكثر مما يملأ (توم سكوت) رئيس شركة (سكك حديد بنسلفانيا) التي كانت آنذاك أضخم شركة في الولايات المتحدة الأمريكية، وأكثرها قوة ونفوذًا.

وكان سكوت قد أمضى حياة شديدة التميز؛ ففي سنوات الحرب الأهلية كان يعمل مساعدًا لوزير الحرب [وزير الدفاع] عند لينكولن، مسؤولًا عن ضمان عمل السكك الحديدية بصورة سلسة في دعم المجهود الحربي لقوات الشمال، وبما أنه كان رئيس شركة (سكك حديد بنسلفانيا) فقد كانت لديه طموحات بتوسيع نطاق عمل الشركة إلى ما لا نهاية، إلا أن روكفلر وقف في طريقه وحان الوقت لخوض المعركة مع شركة (النفط القياسي).

وكان سكوت يملك جميع الموارد اللازمة لخوض المعركة مع روكفلر، وكانت لديه خطة؛ ففي السنوات القليلة الماضية -واستباقًا لمناورات روكفلر- مد شبكته العملاقة من أنابيب النفط؛ التي ستعمل جنبًا إلى جنب مع سككه الحديدية لنقل النفط إلى المصافي، وسيزيد في سرعة مد أنابيب جديدة، ويشتري مصافي جديدة تبرُز أهميتها، لينشئ شبكته المنافسة الخاصة به؛ يكفل بها أن يكون لسككه الحديدية ما يكفي من العمل لكبح تقدم روكفلر، وبعد ذلك يعمل على إضعافه أكثر فأكثر، لكن مع اتضاح ما عقد العزم عليه كان رد روكفلر غير متوقع أبدًا؛ بل كان صادمًا؛ فأغلقت شركة (النفط القياسي) جميع مصافيها في بنسلفانيا تقريبًا، مما جعل أنابيب سكوت وسككه الحديدية خالية الوفاض عمليًّا من أي نفط تشحنه، وإذا نجح سكوت في وضع يده على شيء من [عقود شحن] النفط كان روكفلر يبيعه بأقل من سعره لأي مصفاة خارج منظومة سكوت، وبدا روكفلر غير مكترث للسعر مهما انخفض، زد على ذلك أنه جعل من العسير على سكوت أن يضع يده على شركة نفطية يحتاجها لمدِّه بزيوت تشحيمٍ لمحركات قطاراته وعجلاتها.

وأجهدت (سكك حديد بنسلفانيا) نفسها فوق طاقتها في هذه الحملة، وكانت تخسر المال بسرعة مطردة، إلا أن روكفلر كان يخسر بالقدر نفسه، وبدا أنه يسعى إلى انتحار مشترك، فقد تورط سكوت في الأمر للغاية، لدرجة أنه ما عاد بمقدوره التراجع في هذه الحرب، واضطر إلى تقليص النفقات عن طريق طرد المئات من عمال السكك الحديدية، وتخفيض أجور الباقين؛ فانتقم منه العمال بإضراب شامل للسكك الحديدية، سرعان ما تحول إلى أعمال عنف دموية، حيث انتشر العمال في أنحاء الولاية يدمرون آلافًا من سيارات الشحن التابعة لشركة (سكك حديد بنسلفانيا)، وثأر منهم سكوت بوحشية،

إلا أن الإضراب استمر، واشتد انفعال أصحاب أسهم (سكك حديد بنسلفانيا) كأشد ما يكون، وروكفلر يبدو في كل ذلك غير مكترث، مستمرًّا في حملته الضاغطة، وكأن ليس عنده ما يخسره.

وفاض الكيل بسكوت؛ فقد كان بوسع روكفلر أن يتحمل هذه الخسائر الضخمة بطريقة من الطرق، أما هو فلا، فنفدت نقوده بكل معنى الكلمة، ولم يوافق وحسب على وضع نهاية لحملته تلك؛ بل كان عليه أيضًا أن يبيع روكفلر حصة الأسد فيما يملكه من مصافي نفط، وصهاريج تخزينية، وبواخر، وأنابيب، ولن يتعافى سكوت أبدًا من هذه المذلة والهزيمة الكبيرة المفاجئة، فبعد سنة أصابته ذبحة قلبية، وفي غضون بضع سنين مات وهو في سن الثامنة والخمسين.

ومع أنه بدا أن سيطرة روكفلر على تجارة النفط باتت كاملة إلا أن مهندسًا من رجال الأعمال اسمه (بايرون بنسون) كانت لديه فكرة لفتح ثغرة في إمبراطورية روكفلر الواسعة؛ فقد كان بوسع روكفلر النجاح في مكائده بسبب موارده الهائلة، لكنه لا يستطيع أن ينافس التقدم التكنولوجي. وكان روكفلر يتقدم بميزة أن أنابيب نقل النفط كانت قصيرة نسبيًّا، فأغلبها بطول 30 ميلًا [نحو 50 كيلومتر]، فكان بإمكانه الهيمنة [على خطوط نقل النفط] بمدِّه شبكات أنابيب تخترق أنحاء بنسلفانيا وتحكُّمِه بكثير من السكك الحديدية التي تصل المصافي بالأنابيب، وحتى لو كان لدى أحدهم أنبوب مستقل لنقل النفط فإنه في مرحلة معينة سيعتمد على شركة (النفط القياسي) لمتابعة نقل نفطه بقية الطريق.

لكن ماذا لو صمم بنسون شيئًا جديدًا، أنبوبًا طويلًا متصلًا يخرج من حقول النفط في غربي بنسلفانيا ليصل إلى الساحل الشرقي [للولايات المتحدة الأمريكية]! فسيمكنه بهذه الطريقة نقل النفط مباشرة إلى المصافي المستقلة القليلة الباقية في الساحل الشرقي، ويضمن انخفاض أسعارها، متجاوزًا شبكة نقل روكفلر، وسيوقف ذلك اندفاع روكفلر، وإذا مُدَّ المزيد من هذه الأنابيب الطويلة، يمكن أن يتسنى لمنافسي شركة (النفط القياسي) منافستها بشروط أكثر إنصافًا.

ولن يكون الأمر سهلًا. فهذا الأنبوب يتطلب نموذجًا هندسيًّا جديدًا يجعل النفط يتدفق فوق ارتفاعات الهضاب والجبال التي لا بد أنها ستعترض طريقه، إلا أن بنسون

كان يدرس الأمر، وبما أن روكفلر قد صنع لنفسه أعداء كثيرين جدًّا، وجعل آخرين كثيرين جدًّا يخشون من احتكاره الصاعد، استطاع بنسون أن يجمع مبالغ ضخمة جدًّا من المال من مستثمرين، تربُو على التكاليف المرتفعة لمدِّ أنبوب من هذا النوع.

وسمى بنسون مشروعه (شركة أنابيب أمواج المد)، وبدأ العمل بالبناء سنة 1878، لكنه لم يكد يبدأ في البناء حتى كان عليه مواجهة حملة غادرة تروم إيقاف العمل بالمشروع، واعتمد بنسون على عربات صهاريج السكك الحديدية لنقل المواد الثقيلة إلى موقع البناء، لكن تبدَّى له بمرور السنوات أن روكفلر كان قد اشترى حصة الأسد من هذه العربات، وبات عمليًّا يتحكم بسوقها، فأينما توجه بنسون لاستئجار عربات الصهاريج كان يواجه شركات متفرعة عن شركة (النفط القياسي) تتحكم بها؛ فكان عليه إيجاد وسيلة أخرى لنقل مواد البناء، فزاد ذلك في تكاليف المشروع وأضاع عليه وقتًا ثمينًا. إلا أن ذلك لم يزده إلا تصميمًا وعزمًا على إتمام مشروعه والتفوق على روكفلر.

لكن تلك لم تكن إلا البداية؛ فقد كان بنسون بحاجة إلى جعل مسار الأنبوب إلى البحر أسهل ما يمكن؛ ليقتصد في النفقات، وكان ذلك يعني أن عليه المرور بولاية ميريلاند [جنوبي ولاية بنسلفانيا]، لكن وصلت إليه أخبار بأن روكفلر دفع كثيرًا من الرشاوى السخية ليحصل على تشريع من ولاية ميريلاند يمنح شركة (النفط القياسي) الحق الحصري في مد أنابيب النفط في الولاية، وهذا يعني أن على شركة (أمواج المد) أن تعبُر بأنبوبها أماكن مرتفعة، أو حتى جبالًا بعيدة في شمال بنسلفانيا، مما يجعل مسار الأنبوب أكثر التواءً، والمشروعَ أكثر تكلفة.

ومع ذلك؛ فقد جاءته أكبر ضربة تهدد مشروعه على الإطلاق؛ فقد انغمس روكفلر فجأة في شراء العقارات، واشترى أراضي زراعية شاسعة في بنسلفانيا، تقع مباشرة في طريق تقدم أنبوب شركة (أمواج المد) إلى البحر، وبدا أن أي سعر مهما ارتفع لن يثني شركة (النفط القياسي) عن الشراء، وفعل بنسون ما بوسعه للرد بشراء الأراضي لشركته، لكن شائعات أخذت تنتشر بين المزارعين في تلك المنطقة بالأخطار التي ستداهمهم إذا هم باعوا أراضيهم لشركة (أمواج المد)؛ [فقيل لهم] بما أن الأنبوب طويل جدًّا فهو عرضة لأن يتسرب منه النفط، ويتلف محاصيلهم، ومن الواضح أن شركة (النفط القياسي) كانت مصدر تلك الشائعات؛ وكان للشائعات تأثيرها.

وأضحى بنسون يرى في روكفلر شيطانًا معاندًا لا يُرى، يهاجمه من كل الاتجاهات، يزيد عليه التكاليف والضغوط، لكن بنسون لم يسعه إلا أن يكون معاندًا مثله، فإذا كان روكفلر قد اشترى واديًا بأكمله، فإن بنسون سيغير مسار الأنبوب حتى لو أدى ذلك لصعوده في الهضاب والمرتفعات، وأصبح مسار الأنبوب متعرجًا بصورة مضحكة، إلا أن الأنبوب استمر في التقدم ببطء شرقًا، حتى وصل أخيرًا إلى البحر في سنة 1879.

لكن عندما بدأ الأنبوب بالعمل لم يكن بوسع أحد التنبؤ إن كان نظام الضخ الدقيق فيه قادرًا على نقل النفط فوق المرتفعات الحادة، ومرت الدفقة الأولى من النفط الخام ببطء في الأنبوب، وصعدت حتى فوق أعلى الجبال، وبعد سبعة أيام وصلت القطرة الأولى إلى نهاية الأنبوب، وعُدَّ أنبوب شركة (أمواج المد) واحدًا من أعظم الأعمال الهندسية الفذة في ذلك الزمن، وأصبح بنسون بطلًا بين ليلة وضحاها؛ ففي نهاية المطاف تفوق أحدٌ على شركة (النفط القياسي) وغلبها.

إلا أن بنسون ذهل إذ رفع روكفلر الآن ضغوطه، فقد نزفت أموال شركة (أمواج المد)، ولم يبق مما تدخره إلا القليل، وجاء روكفلر ليخفض بشدة أسعار نقل النفط بأنابيب شركة (النفط القياسي) وسككها الحديدية؛ لتكون مجانية عمليًّا؛ فلم تعد شركة (أمواج المد) تجد نقطة من النفط تشحنها، وأدى ذلك إلى جعل الشركة تجثو على ركبتيها؛ ففي آذار/ مارس 1880 فاض الكيل ببنسون، وعقد صفقة مع شركة (النفط القياسي) بضم الشركتين إحداهما إلى الأخرى بأفضل ما استطاع الحصول عليه من شروط، لكن تلك لم تكن إلا خطوة تمهيدية، ففي الشهور اللاحقة اشترى روكفلر حصصًا أكبر فأكبر من شركة (أمواج المد) حتى أمست تحت سيطرته تمامًا، وكحال كثيرين من قبله، ممن حاولوا مقارعة روكفلر، انتهى الحال بأن جعله بنسون أكثر قوة وأشد مَنَعة. فكيف لأحد أن يأمل في مقارعة قوة لا تُغلَب؟!

تفجر الطلب في ثمانينيات القرن التاسع عشر على الكيروسين لإنارة المنازل والمكاتب، وكان روكفلر يتحكم بسوق الكيروسين، وأخذ الباعة والتجار في مدن أمريكا وبلداتها يلاحظون نظامًا جديدًا تمامًا تقدمه شركة (النفط القياسي)، فقد أقامت الشركة صهاريج تخزين في كل أركان البلاد، وموَّلت صهاريج متنقلة تنقل الكيروسين إلى كل بلدة ومدينة تقريبًا، ولم يقتصر الأمر على أن يبيع الباعة التابعون لشركة

(النفط القياسي) كيروسين الشركة شخصيًّا إلى المتاجر؛ بل تعداه إلى انتقالهم من منزل إلى منزل يبيعون المدافئ والمواقد لأصحاب المنازل، وبأقل الأسعار.

وشكل ذلك تهديدًا لتجارة كثير من التجار المحليين، وكانوا إذا أرادوا الاعتراض على الأمر أخبرهم ممثلو شركة (النفط القياسي) بأنهم سيتوقفون عن ذلك إذا قام التجار ببيع منتجات الشركة حصرًا، فإذا رفض أحدهم فإن الشركة تقيم لنفسها متجرًا في منطقته، تبيع فيه بأسعار رخيصة، لتخرج أصحاب المتاجر المتمردين من السوق، وفي بعض المناطق تحول التجار الغاضبون إلى شركات منافسة لشركة (النفط القياسي)، من قبيل شركة (نفط الجمهورية) التي تخصصت في البيع للتجار الكارهين لروكفلر؛ فقليلون كانوا يعلمون بأن شركة (النفط القياسي) هي من أسست سرًّا شركة (نفط الجمهورية)، وهي من يمتلكها.

ونتيجة كل تلك الممارسات صنع روكفلر لنفسه عددًا متزايدًا من الأعداء، لكن لم يكن أحد منهم عنيدًا ومتعصبًا بقدر ما كان «جورج رايس»، وهو رجل نجح في المحافظة على مصفاة نفط صغيرة مستقلة في ولاية أوهايو، وقد اجتهد في أن يجعل مشرعي القوانين يحققون في أعمال شركة (النفط القياسي)، وأصدر صحيفة اسمها (الموت الأسود) تجمع كل المقالات التي تفضح روكفلر. ووجد بطريقة أو بأخرى سبيلًا للربح، والتصدي لروكفلر؛ فقرر أن يسافر بنفسه ويبيع نفطه في بلدات مختلفة، متجاوزًا النظام الجديد الذي يتحكم بالسوق.

وكان من الصعب تخيل أن تأبه له شركة (النفط القياسي)؛ فكمية النفط التي يريد بيعها ضئيلة جدًّا، ونجاحه في ذلك كان محدودًا للغاية، لكنه عندما نجح ببيع سبعين برميلًا فقط من الكيروسين لتاجر في مدينة لويفيل [في ولاية كنتاكي] علم فجأة وهو في الطريق بأن التاجر الذي وافق على شحن نفطه بات يرفض ذلك، وعلم من كان وراء الأمر، إلا أنه نجح في العثور على وسيلة أخرى أكثر تكلفة لإيصال شحنته من النفط.

وسافر إلى بلدة أخرى مجاورة، فوجد فيها باعة (النفط القياسي) الذين توقعوا قدومه، فما انفكوا يبخسونه ثمن نفطه شيئًا فشيئًا؛ فوجد نفسه مدفوعًا إلى البلدات الصغيرة جدًّا في عمق الجنوب، لكن اعترضه مرة أخرى عملاء شركة (النفط القياسي)،

فلم يستطع أن يبيع قطرة من النفط. وشعر أكثر ما شعر بحضور روكفلر في كل مكان الذي من الواضح أنه علم بحملته الصغيرة، واستنفر ليسحق هذا المنافس الصغير جدًّا؛ مهما كلفه الثمن، وفي النهاية أدرك رايس الحجم الفعلي للشخص الذي يواجهه، فاستسلم، وعاد أدراجه.

وفي أوائل العقد الأول من القرن العشرين، وبعد أن استقال روكفلر من رئاسة شركة (النفط القياسي) بدأ يبهر عامة الشعب الأمريكي، فكان أثرى رجل في العالم إلى حدٍّ بعيد، وأول بليونير [صاحب مليارات الدولارات] على ظهر الكوكب، لكن القصص التي تناولت كيفية خوضه معاركه [التجارية]، وما بناه من الاحتكارات لنفسه، جعلت الناس يتساءلون عن شخصيته؛ فقد عُرِف عنه انعزاله، وقليلون كانوا يعرفون أمورًا واقعية عنه، وحدث أن رفع بعض أعدائه الكثيرين جملةً من الدعاوى القضائية ضده؛ لكسر احتكار شركة (النفط القياسي). وأُجبِر روكفلر على الإدلاء بشهادته، فأذهل الناس بأنه لم يكن أبدًا ذلك الشيطان الذي تخيلوه. ويذكر ذلك أحد كتاب الصحف حينذاك فيقول: «لقد بدا تجسيدًا للعذوبة والضياء. ولا يمكن أن تشوب صفاءه شائبة... وفي بعض الأحيان كان في أسلوبه شيء من التأنيب، وفي أحيان أخرى كان مقنِعًا بلطف، لكن لم يظهر عليه أبدًا أي غضب أو غيظ».

وبعد أن ظهر بصورة أكثر المحسِنين سخاءً في العالم، وبعد أن أصبح الناس ينظرون إليه بعين التقدير بسبب ما يقدمه من نفط رخيص، تغيَّر رأي العامة فيه. وعلى كل حال، وبما أنه كان صاحب الحصة الأكبر من أسهم شركة (النفط القياسي)، فقد كان له نفوذ كبير، فوافق على تفكيك احتكار شركة (النفط القياسي)؛ وقليلون علموا بأنه كان يفعل وراء الكواليس ما كان يفعله دائمًا: فكان يجد ثغرات في القانون، ليحافظ على احتكاره متماسكًا عن طريق اتفاقيات سرية، فيحافظ على سيطرته، ولن يسمح لأي أحد أن يعترض سبيله، ولا حتى الحكومة طبعًا.

التفسير: لا بد من النظر إلى قصة صعود (جون روكفلر) في مراتب القوة بأنها أعجب قصص التاريخ؛ ففي برهة قصيرة من الزمن نسبيًّا (نحو عشرين سنة) صعد من قعر المجتمع (حيث كانت عائلته تعاني نوائب الفقر) ليصبح مؤسس ومالك أضخم شركة في أمريكا، وبعد وقت قصير من ذلك بزغ نجمه ليكون أثرى أثرياء العالم؛ وفي

مسيرته تلك، وعلى نحو ما يحدث غالبًا في هذه الحالات أصبحت قصته تغلفها جميع أنواع الأساطير؛ فكان في الرأسمالية شيطانًا أو عرّافا؛ لكن بين تلك الاستجابات العاطفية كلها ضاع الجواب على السؤال البسيط: كيف يمكن لرجل واحد -بقليل من عون الآخرين- أن يجمع هذا القدر العظيم من الثروة في ذلك الزمن القصير جدًّا؟

فإذا تفحصناه عن قرب فلا بد لنا أن نستنتج أن ذلك لم يكن ناتجًا عن ذكاءٍ فائق، ولا عن موهبة خاصة، ولا عن رؤية بديعة؛ وقد كان له نصيب من هذه الخصال، لكنه نصيب محدود لا يكفي ليكون سببًا لهذا النجاح المدوي. والحق أن الخصلة التي يمكن أن نعزو إليها ذلك النجاح أكثر من غيرها هي قوة الإرادة الضخمة المثابِرة التي كان يمتلكها ليسيطر سيطرة تامة على كل حالة يجد نفسه فيها، وعلى كل منافسٍ يصادفه، وليستغل كل فرصة يلمحها في طريقه. وندعو هذه الطاقة باسم (الطاقة العدوانية)، ويمكن لهذه الطاقة أن يكون لها أهداف نافعة (راجع الفقرة الأخيرة في هذا الفصل للاستزادة في ذلك)، ولا شك أن روكفلر كانت له بعض الإنجازات التي استفاد منها المجتمع في عصره؛ لكن حدث معه ما يحدث -في أغلب الأحيان- مع الأشخاص شديدي العدوانية، فدفعته هذه الطاقة إلى الاحتكار الحقيقي لكل أسباب القوة في صناعة معقدة، وجعلته يمحو جميع منافسيه، وأي منافس محتمل، ويلوي عنق القوانين لتوافق مصلحته، ويجعل جميع الممارسات [في تجارته] تسير وفقًا لرغباته، وانتهى به الأمر إلى تثبيط الابتكار في مجال عمله.

ولْنفصِل قصة روكفلر عن الاستجابات العاطفية المعتادة، ولنكتفِ بالنظر إليه بموضوعية، نظرتَنا إلى صنف من أصناف البشر؛ لنفهم طبيعة الأفراد شديدي العدوانية، ونفهم السبب الذي يحدو بعدد كبير من الناس إلى الخضوع لإرادتهم وبهذه الطريقة يمكننا أن نتعلم أيضًا بعض الدروس القيِّمة عن الطبيعة البشرية، وكيف يمكننا أن نبدأ في مواجهة هؤلاء الذين لا يفتؤون يعملون على احتكار أسباب القوة والسلطة، للإضرار غالبًا بنا نحن [نحن الذين نواجههم ولا نخضع لهم].

لقد نشأ روكفلر في ظروف خاصة؛ فأبوه (ويليام)، كان معروفًا بأنه رجل محتال، ومنذ أول عهده بأسرته حدد لحياة أسرته نمطًا تعيسًا؛ فترك زوجته (إليزا) وأربعة أطفال (أكبرهم جون) شهورًا متواصلة في كوخ مهلهل غربي نيويورك، وسافر يجوب

المنطقة ليقوم بألاعيبه وحيله المختلفة، وفي غضون ذلك الوقت كانت الأسرة لديها من المال ما يكاد لا يكفيها في معيشتها؛ فكان على إليزا أن تجد طريقة تستفيد بها من كل قرش. ثم عاد الأب فظهر لهم ومعه بعض أكياس النقود وبعض الهدايا لأسرته، وكان الأب يسلي أسرته بما يتقنه من رواية الحكايات، لكنه كان أحيانًا شديد القسوة، وعنيفًا أيضًا. ثم يتركهم مرة أخرى ليتكرر النمط من جديد؛ وكان من المستحيل توقع أوان عودته، فكان أفراد الأسرة في توتر دائم عندما يكون بينهم، وعندما يكون غائبًا عنهم.

وكان جون في سن المراهقة، وكان عليه أن يذهب للعمل ليساعد في شيء من استقرار الموارد المالية للأسرة؛ لكنه مع تقدمه في حياته المهنية لم يكن يستطيع الهروب من مشاعر القلق التي أزعجته في طفولته؛ فكانت لديه حاجة مستميتة لجعل كل شيء حوله مرتبًا منتظمًا ويسهُل توقعه؛ فشغل نفسه بشدة في دفاتر حساباته؛ فليس هناك ما هو أسهل توقعًا من معرفة الأرباح والنفقات في صفحة دفتر حسابات، وكان لديه في الوقت نفسه طموح عظيم لجمع الثروة؛ فقد غرس أبوه في نفسه حبًّا عميقًا للمال.

فعندما علم لأول مرة ما يمكنه فعله بمصفاة نفط رأى في ذلك فرصته الكبرى، إلا أن انجذابه إلى تجارة النفط ربما يبدو غريبًا جدًّا لأول وهلة؛ فتلك تجارة أوساطها [تشبه] أوساط (الغرب الأمريكي) [في النصف الثاني من القرن التاسع عشر]، حيث كانت فوضوية تمامًا؛ فيمكن للمرء أن يجمع ثروات أو يخسرها في غضون أشهر. وكانت تجارة النفط تشبه أباه من وجوه كثيرة؛ فهي مشوقة، تمني النفس بثراء مفاجئ، لكنها غدَّارة لا يمكن توقع مسارها؛ فانجذب بعقله الباطن إليها للأسباب الآتية بالتحديد؛ فبوسعه أن يتحرر من أسوأ مخاوف الطفولة ويتغلب عليها ببنائه سيطرةً محكمة على تجارة النفط، وكان الأمر أشبه بكونه ينتصر على أبيه نفسه، ولن تدفعه الفوضى إلا إلى قمم أعلى، حيث سيكون عليه أن يعمل بجدٍّ مضاعف ليروِّض جموحه.

وفي الأشهر الأولى من تجارته يمكننا رؤية العامل المحفز الذي سيحرك كل تصرفاته اللاحقة؛ إنها حاجته الساحقة إلى التحكم والسيطرة، وكلما ازدادت هذه المهمة [في الوصول إلى التحكم والسيطرة] صعوبة وتعقيدًا ازدادت الطاقة المثابرة الحثيثة التي تجتمع عنده لتحقيق هذه الغاية، ومن رَحِم هذه الحاجة إلى السيطرة تولدت

حاجة أخرى، وهي بأهميتها تقريبًا؛ إنها الحاجة إلى تبرير تصرفاته العدوانية أمام الناس وأمام نفسه. وكان روكفلر متديِّنًا تدينًا عميقًا؛ فلا يمكنه أن يعيش وهو يظن أن ما يحرك تصرفاته هو رغبته في السيطرة على الآخرين، وكسب مبالغ ضخمة من المال لتحقيق ذلك الهدف؛ فذلك كان سيجعله يرى نفسه بصورة قبيحة جدًّا وغير إنسانية.

ولكبت هذا الظن بنى لنفسه ما ندعوه (رواية العدواني)، فكان عليه أن يقنع نفسه بأن سعيه إلى السلطة له هدف سامٍ؛ فقد كان هناك اعتقاد بين البروتستانت في ذلك الزمن أن جمعك الكثير من المالٍ علامة على مباركة الله لك، فبالمال يمكن للفرد المتدين أن يرد الجميل لمجتمعه، ويساعد في دعم الكنيسة المحلية. لكن روكفلر مضى أبعد من ذلك، فقد اعتقد بأن إقامة النظام في تجارة النفط هي مهمة مقدسة، مثل تنظيم الكون؛ إنه (جندي صليبي) سيجلب للأمريكيين الأسعار الرخيصة وسهولة التوقع؛ فامتزج تحويله شركة (النفط القياسي) إلى شركة احتكارية، امتزج امتزاجًا كاملًا مع قناعاته الدينية الراسخة.

ونتيجة إيمانه بصدق بهذه (الحملة الصليبية) لم يكن عقله الواعي ينزعج بخداعه القاسي لمنافسيه وتدميرهم، ولا بتقديمه الرشاوى لأصحاب التشريعات، ولا بدوسه الخشن على القوانين، ولا بإنشائه شركات زائفة تنافس شركته، ولا بإشعال أعمال عنف في إضراب للعمال واستغلالها (ما حصل في شركة سكك حديد بنسلفانيا)، لتساعده على المدى البعيد. وإيمانه بهذه الرواية زاد زيادة عظيمة في طاقته وفي عدوانيته. أما من واجهوه فكان الأمر مربكًا لهم؛ [فكانوا يقولون في أنفسهم] لعل هناك بعض الخير فيما يفعله؛ ولعله ليس شيطانًا بعد كل ما فعل.

وأخيرًا، وفي سعي روكفلر لتحقيق حلمه بالسيطرة حوَّل نفسه إلى قارئٍ فائقٍ للناس وسلوكياتهم النفسية؛ وكانت أهم خصلة بالنسبة له يقيسها في المنافسين المختلفين الذين واجههم، هي قوة إرادتهم النسبية، وصمودهم النسبي، وكان يحس بذلك من إيماءات أجسادهم، وأنماط تصرفاتهم. وخلُص إلى أن معظم الناس ضعفاء للغاية؛ فهم منقادون غالبًا بعواطفهم التي تتغير بتغير الأيام؛ فهم يريدون أن تكون أمور الحياة بالغة السهولة، ويميلون إلى السير في الطريق الأسهل الذي يكاد يكون خاليًا من العوائق؛ وهم لا يحتملون المعارك الطويلة، ويريدون كسب المال لما يجلبه لهم من ملذات وراحة،

يشترون به اليخوت والقصور. ويريدون الظهور بمظهر الأقوياء لإرضاء غرورهم؛ فكان يخيفهم، أو يربكهم، أو يحبطهم، أو يعرض عليهم طريقًا سهلة للخروج مما هم فيه، فيستسلمون لإرادته القوية. وإذا هم غضبوا فالخير في ذلك؛ فالغضب يسرع بحرق صاحبه، أما روكفلر فهو يعمل دائمًا على المدى البعيد.

وتأمل في كيفية تلاعبه بكل خصم صادفه في طريقه؛ فغذَّى في كلارك عنجهيته، وقام بإثارته عمدًا، ليوافق مباشرة على المزاد العلني وكل همِّه التخلص من روكفلر، دون أن يمعن التفكير في عواقب ذلك.

أما العقيد باين فكان مختالًا طمَّاعًا؛ فأعطاه روكفلر وفرة من المال ومنصبًا له لقب رنَّان، فسرَّه ذلك، وسلَّم مصفاته لروكفلر. أما أصحاب المصافي الآخرون، فزرع فيهم الخوف من مستقبل غامض، مستخدمًا (شركة الإنماء الجنوبية (لتكون البعبع المناسب لهم. وجعلهم يشعرون بأنهم معزولون وضعفاء، ونثر بينهم شيئًا من الفزع، وكانت مصافيه طبعًا أكثر ربحًا من مصافيهم، على نحو ما أظهره لهم في دفاتر حساباته، لكن فاتهم الاستنتاج بأن روكفلر نفسه عرضة لتقلبات تجارة النفط كحالهم تمامًا. ولو أنهم اتحدوا في مواجهته لأمكنهم التغلب عليه، لكنه جعل العاطفة تغلب عليهم وتمنعهم من التفكير القويم، فسلَّموا له مصافيهم بكل سهولة.

أما سكوت، فقد رأى فيه روكفلر رجلًا حاد الطباع، أسخطه تهديد شركة (النفط القياسي) لمركزه المتقدم في التجارة، ورحب روكفلر بالحرب على سكوت، وتهيأ لها بتكديسه أكوامًا من النقود، وكان سيفوقه صمودًا بكل بساطة. وكلما زادت شدة غضب سكوت بما يوقعه فيه روكفلر من خطط خبيثة، زادت رعونة وتهور سكوت، فمضى أبعد ما يستطيعه في محاولة سحق إضراب عمال السكك الحديدية، وهو ما لم يسهم إلا في إضعاف مركزه. وأما بنسون فقد أدرك روكفلر صنف الرجال الذي ينتمي إليه؛ فهو رجل متيَّم بتألقه، ويريد جذب الاهتمام إليه بأن يكون أول من يسحقه في طريقه هو شركة (النفط القياسي)؛ فوضْعُ العقبات في طريقه لن يزيده إلا جدًّا في مسعاه ذاك، بينما يتقلص حجم موارده المالية، وسيكون من السهل رشوته بالمال في آخر المطاف عندما يكون قد أنهكته ضغوط روكفلر الحثيثة.

زد على ذلك أن روكفلر كان دائم التخطيط لجعل خصمه يشعر بالعجلة ونفاد الصبر؛ فكلارك لم يكن لديه إلا يوم واحد ليخطط للمزاد، وأصحاب المصافي كانوا يواجهون هلاكًا وشيكًا في غضون بضعة أشهر إن لم يبيعوا مصافيهم له، وسكوت وبنسون كان عليهما الاستعجال في معاركهما معه وإلا أفلسا؛ فزاد ذلك في عواطفهم، وقلل من قدرتهم على التخطيط.

الاستنتاج: يمثل روكفلر صنفًا من الأفراد يرجح أن تصادفه في مجال اختصاصك، وندعو هذا الصنف باسم (العدواني الداهية)، ويقابله (العدواني البدائي)؛ فالعدواني البدائي سريع الاشتعال، فإذا قدح فيه أحدهم مشاعر الدونية أو الضعف، فإنه ينفجر، فليس لديه أي ضبط للنفس؛ لذلك فإن الغالب عليه ألا يتقدم كثيرًا في حياته، فلا شك أنه سيتنمَّر على كثيرين جدًّا من الناس ويؤذيهم. أما العدواني الداهية فهو مكَّار مخادع، وهو يصل إلى أعلى المراكز، ويمكن أن يبقى في ذلك المركز العالي؛ لأنه يعلم كيف يغطي مناوراته، ويعلم كيف يصطنع مظهرًا يصرف به النظر عن خِدَعه، ويعلم كيف يتلاعب بعواطف الناس، ويعلم أن غالبية الناس لا تحب المواجهة ولا الكفاح الطويل، وبذلك يتسنى له إخافتهم أو إضعافهم، إنه يعتمد على سهولة انقيادنا بقدر اعتماده على عدوانيته.

وليس لزامًا أن يكون العدواني الداهية الذي تصادفه في حياتك ناجحًا نجاحًا باهرًا كحال روكفلر، فقد يكون رئيسك [في العمل]، أو منافسًا لك، أو زميلًا ماكرًا يجاريك، وهناك علامة بسيطة تدلك عليهم: فهم يصلون إلى المركز الذي هم فيه عن طريق طاقتهم العدوانية، لا عن طريق مواهبهم الخاصة، إنهم يولون قيمةً لتكديس السلطة في أيديهم أكبر من قيمة جودة عملهم، ويفعلون أي شيء لازم لتحصين مركزهم، وسحق أي نوع من المنافسة أو التحدي يعترض طريقهم، إنهم لا يحبون المشاركة في السلطة.

فإذا تعاملت مع هذا الصنف من الناس فستكون ميالًا إلى الغضب أو الخوف، فتضخم من حضور أحدهم، وتقع فريسة سائغة له، فتستبد بك هواجس شخصيته الشريرة، ويفوتك الانتباه عن كثب لما هو عليه فعلًا؛ فينتهي بك الأمر غالبًا إلى الاستسلام أمام سمعته العدوانية، ومظاهر القوة أو أوهام القوة التي يبرزها في نفسه. فلتكن طريقتك في التعامل معه بتخفيضك من حدة عواطفك، ولْتبدأ بأن تنظر إلى الفرد نفسه لا إلى

خرافته أو أسطورته. ولْتفهم الدافع الرئيس فيه - إنه التحكم بالوسط المحيط به والناس المحيطين به. وعلى نحو ما جرى مع روكفلر، فإن هذه الحاجة إلى التحكم تخفي وراءها طبقات واسعة من القلق والمخاوف؛ فعليك أن ترى في داخله الطفل الخائف الذي يرعبه أي شيء غير متوقع، وبهذه الطريقة يمكنك أن تعيده إلى حجمه الطبيعي، وتقلل من قدرته على إخافتك.

إنه يريد التحكم بأفكارك وردود أفعالك؛ فاحرمه من هذه القوة بصب اهتمامك على أفعاله، وعلى خططك، لا على مشاعرك، وقم بتحليل غاياته الحقيقية التي يرمي إليها، واستبقها؛ فهو يريد أن يزرع فيك فكرة أنه ما من خيار لك، وأن استسلامك له أمر محتوم، وهو أفضل طريق يخرجك من مأزقك أمامه. إلا أن لديك دائمًا خيارات أخرى حتى لو كان ذلك الشخص رئيسك [في العمل] ووجب عليك الاستسلام له في الوقت الحاضر، فبإمكانك أن تحافظ على استقلالك الداخلي، وتخطط لليوم الذي يرتكب فيه خطأً ويضعف فيه بلجوئك إلى معرفة نقاط ضعفه، سعيًا إلى إسقاطه.

وانظر إلى ما تخفيه روايته ومحاولاته الماكرة في صرف الانتباه عن حقيقته، وستراه غالبًا ما يقدم نفسه كأنه أقدس من الآخرين، أو كأنه ضحية خبث الآخرين. وكلما ارتفعت عقيرته بإذاعة قناعاته تأكدَ لك أنه يخفي شيئًا مريبًا، وخذ حذرك من أنه قد يبدو أحيانًا فاتنًا وآسرًا، فإياك أن تنبهر بهذه المظاهر؛ بل انظر إلى أنماط سلوكه، فإذا كان قد نال من الناس في الماضي فإنه سيستمر في القيام بذلك في الحاضر، وإياك أن تجعل منه شريكًا لك مهما بدا لك ودودًا وآسرًا؛ فهو يحب الاتكال على عملك الشاق، ثم يتحكم بك، وتقييمك الواقعي لقوته الفعلية ونواياه العدوانية هو أفضل ما تحتمي به.

وفيما يتعلق بالتصرف حيال العدوانيين، فإن عليك أن تكيد للواحد منهم، وتمكر به، كما يفعل بك. ولا تحاول أن تقاتله وجهًا لوجه؛ فهو صلب للغاية، ولديه عادة ما يكفيه من القوة للتغلب عليك في المواجهة المباشرة؛ فعليك أن تبزَّه دهاءً، وتجد مكامن للهجوم عليه لا يتوقعها، وخوِّفه بفضح نفاق روايته، أو فضح أفعاله القذرة في ماضيه التي حاول أن يبقيها متوارية عن الناس، واجعل مواجهتك معه تبدو أكثر تكلفة عليه مما تصوره، وأظهِر له أنك أيضًا مستعد للقيام بشيء من الأعمال القذرة في مواجهته، لكنك تدافع بها عن نفسك فقط. وإذا كنت بارع الذكاء فأظهر له أنك ضعيف نسبيًّا وأعزل لتغويه

بالقيام بهجوم متهور أعددت نفسك لدفعه، وأفضل الخطط في مواجهته غالبًا هو أن تتحالف مع الآخرين الذين عانوا مكره ومكائده بأنفسهم ليكون لك قوة الكثرة وتأثيرها.

وتذكر دائمًا أن العدواني يشق طريقه غالبًا بخوفك من أنك بمواجهته ستخسر الكثير في الوقت الحاضر، والواجب عليك بدلًا من ذلك أن تحسب ما ستخسره على المدى البعيد؛ وهو تناقص خياراتك في الإمساك بأسباب القوة والتوسع في مجالك، حالما يصل إلى موقع مهيمن؛ وخسارتك كرامتك واعتدادك بنفسك نتيجة عدم وقوفك في وجهه. ويمكن للاستسلام والانصياع أن يصبحا عادة عندك لها عواقبها المدمرة على مصالحك وسعادتك؛ فاستخدم وجود العدوانيين من الناس ليكون محفزًا لروحك القتالية، تبني به ثقتك بنفسك، فالوقوف في وجه العدواني والتفوُّق عليه في الدهاء يمكن أن يكونا من أفضل التجارب التي تشعرنا بالسعادة والنبل نحن البشر.

الإنسان ليس كائنًا مهذبًا ودودًا، يتمنى الحب، ويدافع عن نفسه إذا هوجم وحسب...؛ بل هناك رغبة قوية في العدوان، لا بد من احتسابها جزءًا من طبيعته.

سيغموند فرويد

مفاتيح للطبيعة البشرية

إننا نحب أن نظن بأنفسنا بأننا أعضاء في المجتمع مسالمون ومقبولون نسبيًّا؛ فنحن كائنات اجتماعية حتى النخاع، ونحن بحاجة إلى إقناع أنفسنا بأننا مخلصون للمجتمعات التي ننتمي إليها، ومتعاونون معها. لكننا بين فينة وأخرى، نتصرف جميعًا بطرق تخالف رأينا بأنفسنا هذا. ولعل ذلك يحصل في لحظات نشعر فيها بأن أمان وظيفتنا بات في خطر، أو أن هناك من يمنعنا من التقدم في حياتنا المهنية، أو لعلنا نعتقد بأننا لا نحصل على ما نستحقه من الاهتمام والتقدير على عملنا، أو لعلها تكون في لحظات من انعدام الاستقرار المالي، أو لعلها تحصل في علاقة زواج يشعر فيها أحد الطرفين بالإحباط الشديد من محاولته جعل الطرف الآخر يغير سلوكه، أو يحس أحدهما بأن الآخر يوشك على هجرانه.

ونتيجةَ الإحباط، أو الغضب، أو انعدام الاستقرار، أو الخوف، أو نفاد الصبر، نجد أنفسنا فجأة وقد أصبحنا شديدين في فرض أنفسنا على نحو غير معتاد؛ فنفعل شيئًا في وظيفتنا يصعُب علينا الالتزام به، أو نحاول إبعاد زميل لنا عن طريقنا، أو نتقدم في مخطط مشبوه يكفل لنا الحصول على المال بسرعة وسهولة، أو نوغل في محاولاتنا كسب اهتمام الآخرين، أو يتحول أحدنا في علاقته الزوجية إلى الخصام والتحكم بالطرف الآخر، أو نصبح انتقاميين نهاجم أحدهم في وسائل التواصل الاجتماعي؛ ففي هذه اللحظات نكون قد تجاوزنا حدودنا وأصبحنا عدوانيين، وفي أغلب الأوقات التي نتصرف بها على هذا النحو نقوم بتبرير سلوكياتنا لأنفسنا وللآخرين (ما من خيار آخر لنا، نحن نشعر بالخطر؛ نحن نعامَل بإجحاف؛ الناس لا يتجاوبون معنا ويؤذوننا؛ لسنا من بدأ بالعدوان)، وبهذه الطريقة نحافظ على رأينا بأنفسنا بأننا الكائنات المسالمة التي نتصورها في أنفسنا.

وبوسعنا أيضًا أن نراقب مثالًا دقيقًا لميولنا العدوانية يأتينا من الأمام؛ نادرًا ما نلاحظه؛ فعندما نواجه شخصًا من أصناف مخيفة من الناس أكثر عدوانية منا فإننا نجد أنفسنا غالبًا نتصرف معه بإذعان أكبر من المعتاد، وربما أبدينا له شيئًا من التذلل إذا كان من أصحاب السلطة. لكننا عندما نواجه شخصًا أضعف منا وأكثر وداعة منا بكل وضوح، فإن الأسد الموجود داخلنا سيجد طريقه إلى الخروج بلا وعي منا. ولعلنا نقرر مساعدة أولئك [من أهل الضعف والوداعة]، لكننا نخلط بذلك شعورًا باحتقارهم والتفوق عليهم؛ بل إننا نصبح أكثر عدوانية في محاولتنا لمساعدتهم، وتنظيم حياتهم، وإكراههم على قبول نصائحنا. وإذا شعرنا بشيء من التعاطف تجاههم فلعلنا نشعر بأننا مضطرون لاستغلالهم بطريقة أو بأخرى لأهدافنا الخاصة، وربما نتلاعب بهم. ويحدث كل ذلك بلا وعي منا؛ فنحن لا نشعر بصورة عامة بعدوانيةٍ في ذلك، لكننا مع ذلك -ونحن نقارن قوتنا الداخلية بقوى الآخرين الداخلية- لا يسعنا إلا أن نخفض ونرفع من مستوى عدوانيتنا.

وبإمكاننا أن نلاحظ هذا الانقسام -بين ما نظنه في أنفسنا وما نتصرف به فعليًّا في بعض الأوقات- نلاحظه في سلوكيات أصدقائنا، وزملائنا، ومن نسمع بهم في الأخبار، فلا شك أننا في مكان عملنا نجد بعض الناس يشقون طريقهم قدمًا، ويحظون

بالمزيد من السلطة، ولعلهم ينالون الفضل بأعمالنا، أو يسرقون أفكارنا، أو يبعدوننا عن مشروع من المشروعات، أو يتحالفون حلفًا قويًّا مع أصحاب السلطة. ويمكننا أن نرى في وسائل التواصل الاجتماعي بهجة الناس في الشعور بالغضب، والهجوم على الآخرين، وتحطيمهم. ويمكننا أن نرى القوة التي تفضح بها الصحافة أبسط عيوب أصحاب السلطة، وما يعقب ذلك من هجوم شرس عليهم. وبإمكاننا أن نراقب العنف المشتعل في الأفلام والألعاب، المتنكرة في زي وسائل التسلية والترفيه. ولا أحد في كل ذلك يعترف بأنه عدواني، والحق أن الناس باتوا يظهرون بمظاهر التواضع والتقدمية أكثر من أي وقت مضى؛ فالانقسام بين الأمرين بات عميقًا.

وهذا يعني الآتي: نفهم جميعًا أن في مقدور البشر في الماضي والحاضر القيام بكثير من أعمال العنف والعدوانية، ونعلم أنه يوجد في العالم مجرمون أشرار، وتجار جشعون لا ضمير لهم، ومفاوضون مولعون بالحرب، ومعتدون على الأعراض، لكننا نضع حدًّا واضحًا يفصل بيننا وبين هؤلاء، فلدينا اعتراض قوي على تصور أن تكون لحظات عدوانيتنا في شدة عدوانية غيرنا أو تنوعها، لكننا في واقع الأمر نحدد الكلمة التي نصف بها التجليات الكبرى للعدوانية، مع استثنائها في أنفسنا؛ فنرى دائمًا في الآخرين محاربين لنا، يبدؤون بالبغي علينا، إنهم أهل العدوان.

وهذا مفهوم خاطئ عميق في الطبيعة البشرية؛ فالعدوانية نزعة كامنة في كل فرد من أفراد البشر؛ إنها نزعة مرتبطة بالنوع البشري؛ فنحن كائنات متفوقة في هذا الكوكب بسبب طاقتنا العدوانية، مدعومة بذكائنا وسعة حيلتنا. ولا يمكننا أن نفصل هذه العدوانية عن الطريقة التي نواجه بها مشكلاتنا؛ أو نغير بها محيطنا لنجعل حياتنا يسيرة سهلة؛ أو نقاتل بها الظلم؛ أو نصنع شيئًا له نطاق واسع من التأثير. والجذر اللاتيني لكلمة (العدوان) يعني (التقدم إلى الأمام) [وهو قريب من جذره في العربية أيضًا]، وعندما نفرض أنفسنا في هذا العالم ونحاول صنع أي شيء أو تغيير شيء فنحن نستغل هذه الطاقة.

ويمكن أن يكون للعدوان آثار إيجابية، لكن في الوقت نفسه، وفي ظروف معينة، يمكن أن تدفعنا هذه الطاقة إلى سلوكيات تعادي المجتمع، فنبالغ في استغلال من حولنا أو قهرهم، وهذان الجانبان الإيجابي والسلبي وجهان لعملة واحدة؛ ومع أن بعض الناس

يظهر عليهم بوضوح أنهم أكثر عدوانية من غيرهم، إلا أن جميعنا يمكن أن ننزلق إلى الجانب السلبي، فهناك استمرارية في عدوانية البشر، وجميعنا فينا شيء منها.

فإذا لم ندرك حقيقة طبيعتنا ظهرت لنا مشكلات مختلفة؛ فيمكن أن نصبح عدوانيين بالمعنى السلبي دون أن ندرك ما يحصل، ثم نلقى جزاء إيغالنا في العدوانية. أو نشعر بعدم الارتياح نتيجة دوافعنا في فرض النفس؛ ولعلمنا بالإزعاج الذي يمكن أن تسببه لنا نحاول كبت عدوانيتنا ونظهر بمظهر التواضع والصلاح، لتزداد العدوانية المستترة في سلوكياتنا؛ فلا يمكننا منع هذه الطاقة أو كبتها؛ فهي ستنبثق منا بطريقة أو بأخرى؛ لكننا بإدراكنا لها يمكننا أن نتحكم بها ونوجهها إلى أهداف نافعة وإيجابية، ولا بد لنا في سبيل ذلك من أن نفهم مصدر عدوانية البشر، وكيف تتحول إلى عدوانية سلبية، ولماذا يصبح بعض الناس أكثر عدوانية من غيرهم.

مصدر عدوانية البشر

إننا نحن البشر -وبخلاف الكائنات الحية الأخرى- ندرك الموت، وندرك أن أحدنا يمكن أن يموت في أي لحظة، وتلاحقنا هذه الفكرة في حياتنا في عقلنا الواعي وعقلنا الباطن، فنحن ندرك أن مركزنا في الحياة غير مستقر أبدًا؛ فلعلنا نخسر وظيفتنا، أو مكانتنا الاجتماعية، أو أموالنا، وغالبًا ما يكون ذلك لأسباب خارجة عن سيطرتنا، والناس من حولنا لا يمكننا توقع أفعالهم أيضًا؛ فربما لا نستطيع قراءة أفكارهم مطلقًا، ولا توقُّع تصرفاتهم، ولا الاتكال الكامل على تأييدهم لنا؛ فنحن نتكل على آخرين لا يلبون حاجتنا غالبًا، ولدينا بعض الرغبات الفطرية في الحب، والإثارة، والتحفز، وغالبًا ما تكون تلبيتها خارجة عن سيطرتنا بالطريقة التي نريدها، أضف إلى ذلك أننا جميعًا فينا مخاوف تنبع من جروح حصلت لنا في طفولتنا، فإذا قدح أحداثٌ أو أناسٌ هذه المخاوف، وأعادوا فتح جروحنا القديمة، فإننا نشعر بهشاشة كبيرة وضعف شديد.

وهذا يعني أننا نحن البشر نتعذب باستمرار بمشاعر العجز التي تأتينا من مصادر كثيرة، وإذا كانت هذه المشاعر قوية جدًّا، أو إذا دامت أمدًا طويلًا، فإنها يمكن أن تصبح مشاعر غير محتملة؛ فنحن كائنات عنيدة تتوق إلى السلطة. وهذه الرغبة بالسلطة ليست رغبة شريرة ولا هي تعادي المجتمع؛ بل هي استجابة طبيعية لإدراكنا هشاشتنا وضعفنا

الكبيرين، وما يحرك معظم سلوكياتنا في الجوهر هو دافعنا إلى التحكم مهما كانت الظروف، والشعور بالارتباط بين ما نفعله وما نحصل عليه؛ والشعور بأنه بإمكاننا أن نؤثر في الناس والأحداث بقدر معين؛ فيخفف ذلك إحساسنا بالعجز، ويجعلنا نحتمل عدم قدرتنا على التنبؤ بما تخبئه لنا الحياة.

ونحن نلبي في أنفسنا هذه الحاجة عن طريق تطويرنا مهارات محكمة في عملنا، تساعدنا في تحصين مكانتنا المهنية، وتعطينا شعورًا بالتحكم بمستقبلنا، ونحاول أيضًا تطوير مهارات اجتماعية تمكننا من العمل مع الآخرين، وكسب عاطفتهم، وتكون لدينا درجة كبيرة من التأثير فيهم. أما فيما يتعلق بحاجتنا إلى الإثارة والتحفيز فنحن نختار غالبًا تلبيتها عن طريق أنشطة مختلفة -من الرياضة، والتسلية، والإغواء- مما هو موجود في ثقافتنا، أو تقبله ثقافتنا.

وتساعدنا كل هذه الأنشطة في الحصول على ما نتوق إليه من التحكم والسيطرة، إلا أنها تتطلب منا إدراك بعض الحدود؛ فللحصول على القوة في العمل والعلاقات بالناس لا بد لنا من الصبر؛ فلا يمكن أن نجبر الأشياء على الحدوث [على النحو الذي نريده]. فتحصين المركز المهني، وتطوير قدرات إبداعية أصيلة، وتعلُّم كيفية التأثير في الناس واجتذابهم، كل ذلك بحاجة إلى شيء من الوقت؛ وهو بحاجة أيضًا إلى الالتزام ببعض القواعد والقوانين الاجتماعية، ولا يمكننا القيام بأي شيء نريده ببساطة للتقدم في حياتنا المهنية؛ ولا يمكننا إجبار الناس على القيام بأعمالنا؛ وبإمكاننا أن ندعو هذه القواعد والقوانين باسم (سياج الحماية) الذي نحرص على البقاء خلفه؛ لنكسب القوة، ونبقى محبوبين ومحترمين.

لكن في لحظات معينة نجد أنه من الصعب علينا القبول بهذه الحدود، فلا نستطيع التقدم في حياتنا المهنية، ولا نستطيع كسب كثير من المال بالسرعة التي نريدها، ولا يمكننا إجبار الناس على العمل معنا بالدرجة التي نريدها منهم؛ فنصاب بالإحباط. أو لعل جرحًا قديمًا من أيام الطفولة ينفتح فجأة. وإذا قدَّر أحدنا أن زوجته ستنهي علاقتها به، وكان لديه خوف كبير من الهجران نابع من فتور أبويه في الصغر، فما أسهل أن يفرِط في رد فعله، ويحاول التحكم بها، مستخدمًا كل قدرات التلاعب التي لديه،

ليتحول إلى عدواني كبير. (فغالبًا ما تتحول مشاعر الحب إلى مشاعر عداء وعدوان في نفوس الناس، لأنهم في الحب يشعرون بأعظم قدر من الاتكالية، والهشاشة، والعجز).

وفي هذه الحالات، يتغلب توقنا إلى المزيد من المال، أو السلطة، أو الحب، أو الاهتمام، على أي صبر عندنا؛ فنميل آنذاك إلى الخروج عن سياج الحماية، سعيًا إلى السلطة والسيطرة بطريقة تخرق القواعد والقوانين الضمنية. لكن معظمنا إذا عبر تلك الحدود، شعر بالانزعاج وربما الندم؛ فنهرول للرجوع إلى السياج، ونعود إلى طرقنا المعتادة في السعي وراء السلطة والسيطرة، ويمكن أن تحدث هذه التصرفات العدوانية في لحظات معينة من حياتنا، إلا أنها لا تكون نمطًا حياتيًّا.

لكن ليست هذه هي حال صنف أصحاب العدوانية المزمنة؛ فالإحساس بالعجز أو الإحباط الذي يمكن أن نشعر به أحيانًا، يتفشى فيهم بعمق أكبر ووتيرة أعلى؛ فهم يشعرون دائمًا بعدم الاستقرار والهشاشة، ولا بد لهم من إخفاء ذلك بقدر عظيم من السلطة والسيطرة؛ وحاجتهم إلى السلطة مستعجلة للغاية، وقوية للغاية، فلا يمكنهم القبول بالحدود، فيتجاوزون أي إحساس بوخز الضمير أو المسؤولية الاجتماعية.

ومن الممكن أن يكون فيهم عامل وراثي؛ فقد لاحظت المحللة النفسية (ميلاني كلاين) التي تخصصت في دراسة الأطفال الرضَّع، لاحظت بأن بعض الأطفال كانوا قطعًا أكثر جزعًا وأكثر جشعًا من الآخرين؛ فمنذ أيامهم الأولى يمص أحدهم ثدي أمه وكأنه يهاجمه، ويريد مصه حتى آخر قطرة. وكانوا بحاجة إلى الدلال والاهتمام أكثر من غيرهم، وكان من المستحيل تقريبًا إيقاف بكائهم ونوبات غضبهم؛ فكانوا يشعرون بالعجز بدرجة أعلى من غيرهم، تصل بهم إلى هرع لا ينقطع [هيستريا مستمرة].

وكان أولئك الأطفال أقلية، إلا أنها لاحظتهم بقدر جيد، وخمنت أن أصحاب العدوانية المزمنة يمكن أن يكونوا نسخًا من البالغين من ذلك الطفل الطماع؛ فقد ولدوا ببساطة وعندهم حاجة كبيرة للتحكم بكل ما حولهم؛ إنهم يطيلون التفكير في مشاعر الإضرار بالآخرين أو حسدهم؛ «لماذا الآخرون لديهم أكثر مما لدي؟». فإذا شعر أحدهم بأنه يفقد السيطرة بدرجة من الدرجات فإنه سيميل إلى تضخيم الخطر، والمبالغة في ردود الفعل، والتمسك بما هو أكثر بكثير من اللازم.

زد على ذلك أن الحياة المبكرة للأسرة يمكن أن يكون لها دور حاسم أيضًا حيث يقول الكاتب والمحلل النفسي (إيريك فروم)، بأنه إذا كان الأبوان مستبدَّين جدًّا، ويكبتان حاجة أطفالهما إلى القوة والاستقلال، فإن هؤلاء الأطفال غالبًا ما يصبحون من الصنف الذي يسيطر على الآخرين ويضطهدهم؛ فإذا كانوا يُضربون وهم أطفال، فإنهم غالبًا سيلجؤون إلى الضرب والتعسف الجسدي وهم كبار بالغون، وبذلك يحوِّلون ما أكرهوا على ستره في طفولتهم إلى شيء ثائر نشط وهم بالغون، فيعطيهم ذلك شعورًا بالسيطرة، افتقدوه أشد الافتقاد في السنوات الأولى من حياتهم؛ عن طريق السلوك العدواني.

ومهما كان السبب الذي يقف وراء تلك الميول العدوانية فإن هذا الصنف من الناس لا يهرول إلى العودة إلى السياج؛ بل إنه يدأب على اللوذ بالسلوكيات العدوانية. ولديه إرادة قوية غير معتادة، ولديه صبر قليل لا يحتمل تلبية رغباته عن طريق القنوات الاجتماعية المقبولة. فيرى في الطرق الطبيعية لكسب التحفيز طرقًا بليدة للغاية؛ فهو بحاجة إلى شيء أكثر قوة وأكثر استعجالًا، وإذا كانوا من الصنف البدائي فإنهم قد يتحولون إلى سلوكيات إجرامية، أو يصبحون ببساطة متنمرين بوضوح؛ وإذا كانوا من صنف الدهاة، فسيتعلمون التحكم بهذا السلوك إلى حدٍّ يرونه [مناسبًا لهم]، ويستخدمونه كلما دعتهم الحاجة إلى ذلك.

وهذا يعني أن عدوانية البشر تنبع من عدم استقرار كامن؛ فهي ليست ببساطة دافعًا لإيذاء الآخرين، أو الأخذ منهم؛ فقبل أن يتحول أي دافع إلى تصرف عدواني، يشعر العدواني في اللاوعي بمشاعر العجز والجزع، وغالبًا ما يرى أخطارًا غير حقيقية، أو يضخم أخطارًا أخرى، فيقوم بتصرفات لاستباق الهجوم الذي يتصوره قادمًا من الآخرين، أو يتمسك بأشياء بغية الهيمنة على حالة يظنها قد تفلت من سيطرته. (وتثير هذه المشاعر أيضًا النوع الإيجابي من العدوانية أيضًا؛ فالشعور بالحاجة إلى محاربة الظلم، أو صنع شيء مهم تسبقه مشاعر القلق وعدم الاستقرار، ويبقى محاولًا السيطرة لأهداف إيجابية)، فإذا نظرنا إلى أي عدواني حولنا، فإنه يجب علينا البحث عن القلق الكامن فيه، وجرحه العميق، ومشاعر العجز المدوية فيه، الباقية من سنوات حياته الأولى.

وبوسعنا أن نلاحظ الظاهرة المثيرة الآتية: غالبًا ما يكون المستبدون غير متسامحين أبدًا مع أي نوع من الانشقاق عن سلطتهم؛ فهم بحاجة إلى أن يحاطوا بالمتملقين المتذللين، يذكّرونهم باستمرار بعظمتهم وتفوقهم، فإذا كانت عند أحدهم سلطة سياسية فإنه يعمل على قمع أي دعاية سلبية بحقه، والتحكم بما يقوله الناس في شأنه، وعلينا أن نرى في هذه الحساسية الفائقة للانتقاد علامة على ضعف داخلي كبير؛ فالمرء القوي فعلًا في داخله، يمكنه تحمل الانتقاد والحوار المفتوح، دون الشعور بأي غضاضة شخصية. وغالبًا ما يكون العدواني والدكتاتوري خبيرًا في كتم ضعفه الداخلي العميق، عن طريق استمراره في إسقاط القسوة والاقتناع [على الآخرين]؛ إلا أنه علينا أن ندرب أنفسنا على النظر إلى ما وراء مظهره، لنرى هشاشته الداخلية، ويمكن لذلك أن يساعدنا كثيرًا في التحكم بأي مشاعر خوف أو تهديد يحب العدواني إثارتها فينا.

وعلينا أن نفهم صفات أخرى لصاحب العدوانية المزمنة:

أولها أن العدواني أقل احتمالًا لمشاعر العجز والقلق منا؛ فما يسبب فينا مشاعر الإحباط أو القلق، غالبًا ما يثير فيه غضبًا ورد فعل أكثر قوة بكثير. ولعل هذا هو السبب في أن العدوانية المزمنة أكثر شيوعًا بين الرجال منها بين النساء؛ فالرجال يصعب عليهم تحمل مشاعر العجز والاتكالية، وهو أمر لاحظه علماء النفس في الأطفال الرضّع الذكور. والرجال بصورة عامة أكثر قلقًا على منزلتهم في دنيا العمل، وفي أماكن أخرى. ولديهم حاجة كبيرة إلى فرض أنفسهم باستمرار، وقياس تأثيرهم في الآخرين. واعتدادهم بأنفسهم مرتبط بمشاعر السلطة، والسيطرة، والاحترام لآرائهم؛ وبذلك فإن الغالب سهولة قدح الاستجابة العدوانية في الرجال. وعلى كل حال، لا بد لنا من أن ندرك أن صاحب العدوانية المزمنة هو أكثر هشاشة منا، وإذا عرفنا أننا نتعامل مع واحد من هذا الصنف، فعلينا أن نكون شديدي الحذر من أن نشعل بالخطأ استجابته الغاضبة؛ بتحدينا لاعتداده بنفسه، أو بانتقادنا له.

وهناك جانب آخر شائع للسلوك العدواني، هو أنه يمكن أن يصبح إدمانًا بسهولة؛ ففي تصرفات العدواني المستعجلة الواضحة النابعة من رغباته في الحصول على أفضل ما عند الناس بالخداع والحيلة، يجد العدواني دفقة من الأدرينالين يمكن أن تجعله

مدمنًا عليها؛ فهو يشعر بالتحفيز والإثارة؛ أما الطرق المقبولة في المجتمع لتفريج السأم فتبدو له فاترة بالمقارنة مع ذلك الإحساس. (ولا شك في أن إثارة الحصول على المال بسهولة، سواء عند سماسرة أسواق المال الذين ينشرون استثمارات مريبة، أو عند المجرمين الذي يسرقون كل ما يستطيعونه، هي إثارة لها خاصية إدمانية كبيرة)، وقد يبدو ذلك للوهلة الأولى تدميرًا للنفس، فكل تحرك عدواني يصنع لصاحبه المزيد من الأعداء، وعواقب لم تكن على باله. إلا أن العدواني غالبًا ما يكون بارعًا في زيادة الأخطار بسلوكيات أكثر تخويفًا، بحيث لا يتحداه إلا قليل.

وغالبًا ما يؤدي ذلك إلى ظاهرة مصيدة العدواني؛ فكلما زادت القوة التي ينالها، وكلما عظمت إمبراطوريته، زادت نقاط الضعف التي ينشئها [لنفسه]؛ فقد بات لديه عدد أكبر من المنافسين والأعداء ليحسب حسابهم؛ وهذا يشعل فيه الحاجة إلى أن يكون أكثر عدوانية، ويكسب المزيد من القوة، (ولا شك في أن روكفلر كان ضحية هذه القوة المحركة)، كما أنه يبدأ في الشعور بأن إيقاف تصرفاته القائمة على هذا النحو سيظهره *شخصًا ضعيفًا*، ومهما قال العدواني عنا ومهما حاول إخفاء نواياه فعلينا أن ندرك أن نمط سلوكياته السابق سيتواصل لا محالة اليوم أيضًا؛ لأنه أدمن عليه، ووقع في مصيدته؛ فيجب علينا ألا نكون سُذَّجًا في التعامل معه، فهو سيكون قاسيًا معنا بلا هوادة، وإذا تراجع خطوة، فهي خطوة مؤقتة وحسب، فنادرًا ما يكون قادرًا على تغيير نمطه الأساسي في سلوكياته.

وعلينا أن ندرك أيضًا أن العدواني يرى الناس من حوله أشياء يستعملها، وقد يكون عنده شيء من التشاعر الطبيعي، لكن بما أن حاجته إلى السلطة والسيطرة قوية جدًّا، فلا يمكنه أن يصبر فيتكل على جاذبيته ومهاراته الاجتماعية فقط، وليحصل على ما يريد لا بد له من استغلال الناس، ويصبح ذلك عادة *عنده*، تحط من أي تشاعر شعر به ذات يوم. وهو بحاجة إلى أتباع ومريدين، فيدرب نفسه على الاستماع، وامتداح آخرين بين حين وآخر، وتقديم خدمات للناس؛ لكن الجاذبية التي تبدو عليه أحيانًا هي للتأثير في الآخرين فقط، وتكاد تخلو من المودَّة الإنسانية. وعندما يستمع إليك فإنه يقيس قوة إرادتك، ويرى كيف يمكن أن تخدمه في تحقيق أهدافه القادمة، وإذا امتدَحَنا أو صنع معنا معروفًا، فتلك طريقته في زيادة توريطنا معه والقضاء علينا. وبوسعنا أن نرى ذلك

في إشاراته غير الكلامية، في نظرات عينيه الحادة، وفي قلة اكتراثه بأخبارنا؛ فعلينا دائمًا أن نحاول جعل أنفسنا منيعين في وجه أي محاولة منه لاجتذابنا، لعلمنا بالهدف من ورائها.

ومن المثير للاهتمام أن نلاحظ أنه على الرغم من جميع الخصال الاجتماعية السلبية التي يكشف عنها العدواني لا محالة، فإنه كثيرًا ما يكون قادرًا على اجتذاب قدر كبير من الأتباع يساعدونه في سعيه إلى السلطة. والناس الذين ينجذبون إلى ذلك العدواني غالبًا ما تكون لديهم مشكلات عميقة، ولديهم رغباتهم العدوانية المحبَطة؛ فيجدون في ثقة العدواني بنفسه، ووقاحته أحيانًا، أمرًا مثيرًا للغاية، وجذابًا جدًّا؛ فيقعون في حب روايته، وتصيبهم عدوى عدوانية الزعيم، ويخرجونها في وجوه الآخرين ممن يمكن أن يكونوا دونهم. إلا أن هذه البيئة مضنية، ومن يخدمون العدواني لا ينفكون يتلقون الضربات في اعتدادهم بأنفسهم، فغالبية العدوانيين يكثر عندهم تغير الأتباع، وتقل الروح المعنوية بينهم، وقد كتب يومًا الكاتب المسرحي اليوناني القديم (سوفوكليس) يقول: «أي امرئ يشق طريقه إلى بلاط الطاغية يصبح عبدًا له، مع أنه ذهب إليه رجلًا حرًّا».

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية لها فصوص ثلاثة:

أولها: أن عليك أن تتوقف عن إنكار حقيقة ميولك العدوانية، فأنت فيك شيء من العدوانية، مثل سائر البشر. وطبعًا هناك بعض الناس أقل من غيرهم في العدوانية. ولعلهم تعوزهم الثقة بقدرتهم على الحصول على ما يريدونه؛ أو ربما كانوا أقل طاقة بكل بساطة. إلا أن كثيرين منا يقعون في مجال طيف العدوانية بين الدرجة الوسطى والعالية، ولهم مستويات مرتفعة نسبيًّا من قوة الإرادة؛ وهذا الطاقة في فرض النفس لا بد لها من أن تُنفَق في مجال من المجالات، ويرجح أن تمضي في واحد من ثلاثة اتجاهات.

أولها: أنه بإمكاننا توجيه هذه الطاقة إلى عملنا، لإنجاز أعمالنا بروية وتأنٍّ (وتلك هي العدوانية المنضبطة).

وثانيها: أن بإمكاننا توجيهها إلى سلوكيات (عدوانية) أو (عدوانية مستترة).

وآخرها: أن بإمكاننا توجيهها إلى داخلنا على صورة كره النفس، فنوجه غضبنا وعدوانيتنا إلى إخفاقاتنا، فننشط (المخرب الذاتي) فينا (سنتوسع في ذلك لاحقًا)؛ فعليك أن تحلل طريقة تعاملك مع طاقتك في فرض نفسك.

ومن الطرق التي تحكم بها على نفسك بأن ترى كيفية تعاملك مع لحظات الإحباط والارتياب، والحالات التي يقل تحكمك بها، فهل تميل إلى التقريع والتوبيخ، وتغضب وتتوتر وتفعل أشياء تندم عليها لاحقًا، أم أنك تستبطن الغضب وتغدو مكتئبًا؟! فانظر في هذه اللحظات الحتمية التي تكون خرجت فيها عن السياج، وحلِّلها؛ فأنت لست بالرجل المسالم والمهذب كما تتصور، وانتبه إلى ما دفعك إلى هذا السلوك، وكيف أنك في تلك الأوقات وجدت طرقًا لتبرير سلوكك. والآن، وبشيء من المسافة الفاصلة [بينك وبين ما كنت فعلته وبررته]، لعل بإمكانك أن ترى ما يكمن وراء تلك التبريرات.

وليست غايتك هي أن تكبت هذه الطاقة في فرض النفس؛ بل غايتك أن تدركها وهي تحركك إلى الأمام، وتوجهها بطرق نافعة، وعليك أن تعترف لنفسك بأن عندك رغبة عميقة في أن يكون لك تأثير في الناس، وأن تكون صاحب سلطة، ولتحقق ذلك عليك أن تطور مهارات اجتماعية وتقنية عالية عندك، وعليك أن تصبح أكثر صبرًا ومرونة، وعليك أن تضبط طاقة فرض النفس الطبيعية عندك، وعليك أن تروِّضها؛ وهذا ما يدعى (العدوانية المنضبطة) وستقودك إلى إنجاز أعمال عظيمة. (للاستزادة في هذا الموضوع راجع الفقرة الأخيرة في هذا الفصل).

أما الفص الثاني من مهمتك فهو أن تجعل من نفسك مراقبًا خبيرًا للعدوانية في الناس من حولك، وعندما تنظر إلى دنيا عملك -على سبيل المثال- تصور أن بإمكانك رؤية الحرب المستمرة بين مستويات الإرادة المختلفة للناس، ولاحظ السهام المتبادلة في هذه الصراعات؛ حيث يبدو من يفرضون أنفسهم بقوة صاعدين إلى القمة، إلا أنهم سيظهِرون -ولابد- علامات تدل على الإذعان لمن هم أعلى منهم، فإذا توقفت عن الاهتمام بما يقوله الناس، وما يظهرونه من مظاهر، واهتممت بأفعالهم وإشاراتهم غير الكلامية فبإمكانك غالبًا أن تحس بمستوى العدوانية التي يطلقونها.

وعندما تنظر في هذه الظاهرة، فإن من المهم أن تكون متسامحًا مع الناس؛ فجميعنا عبرنا الحدود في مرحلة معينة، وأصبحنا عدوانيين أكثر من المعتاد، وغالبًا

ما كان ذلك ناجمًا عن الظروف التي مررنا بها. أما بالنسبة لأصحاب السلطة والنجاح فمن المستحيل في عالمنا الوصول إلى المراتب العليا في السلطة والنجاح دون أن يكون عند المرء مستويات عليا من العدوانية، وشيء من الخداع. وفي إنجازهم عظائمَ الأمور، يمكننا أن نغفر لهم قسوتهم وسلوكياتهم في فرض أنفسهم بين الحين والآخر؛ وعليك أن تحدد إن كنت تتعامل مع أصحاب عدوانية مزمنة، أولئك الذين لا يحتملون الانتقاد، ولا أن يتحداهم أحد على أي مستوًى كان، أولئك الذين تحدُوهم رغبة جارفة في السيطرة، وما أسهل أن يقضوا عليك في سعيهم الحثيث إلى المزيد من السلطة.

وابحث عن علامات تشي لك بالكثير؛ فأولًا، هل لديهم عدد كبير من الأعداء على نحو غير معتاد، جمعوه بمرور السنين؛ فلا بد أن يكون هناك سبب مقنع لذلك، لا السبب الذي يخبرونك به، وتمعَّن في كيفية تبريرهم تصرفاتهم في هذا العالم؛ فالعدوانيون ميالون إلى إظهار أنهم (أفراد حملة صليبية)، وكأنهم عباقرة، لا يمكنهم تغيير الطريقة التي يتصرفون بها؛ ويقولون إنهم يصنعون فنًّا عظيمًا، أو يساعدون الضعفاء، ومن يقف في طريقهم كافر وشرير، وتراهم يدَّعون، على نحو ما ادعى روكفلر بأنه ما من أحد ناله النقد أو الاستجواب بقدر ما نالهم؛ فهم الضحايا لا المعتدون، وكلما رفعوا الصوت بروايتهم، وزادوا في المبالغة فيها، زاد يقينك بأنك تتعامل مع أصحاب العدوانية المزمنة، فصب اهتمامك على أفعالهم وأنماطهم السلوكية السابقة أكثر من أي شيء آخر يقولونه.

ولك أيضًا أن تبحث عن علامات دقيقة؛ فصاحب العدوانية المزمنة يكون صاحب شخصية مُوَسوَسة، وتتجلى طريقته في الإمساك بزمام الأمور في عاداته الموسوَسة، والوسطِ الذي يصنعه لنفسه ليسهل عليه توقع كل ما فيه، ووسوسته بشيء أو بشخص تدل على رغبته في القضاء عليه تمامًا، وانتبه أيضًا للإشارات غير الكلامية؛ فقد رأينا أن روكفلر لم يكن يحتمل أن يتجاوزه أحد في الطريق؛ فالصنف العدواني يظهر هذه الوساوس الجسدية، فهو دائمًا في المقدمة والوسط. وعلى أي حال، فإنك كلما أسرعت في كشف تلك العلامات كان ذلك خيرًا لك.

فإذا أدركت أنك تتعامل مع هذا الصنف من الناس فإن عليك أن تستغل كل ذرة من طاقتك للتحرر منه ذهنيًّا، فتمسك بزمام استجاباتك العاطفية، وما يحدث غالبًا عندما

تواجه العدواني أنك تشعر في البداية بالانبهار، أو حتى الشلل بعض الشيء، وكأنك رأيت أفعًى، وبعد ذلك -وعندما تراجع ما فعله- تغدو عاطفيًّا، غاضبًا، أو ساخطًا، أو خائفًا؛ فإذا أصبحت في تلك الحالة فسيجد أن من السهل عليه جعلك تدور في حلقة من ردود الفعل بلا تفكير؛ فغضبك لن يقودك إلى أي شيء نافع؛ بل سيتحول إلى مرارة وإحباط بمرور الزمن، وجوابك الوحيد هو أن تجد طريقة تنفصل بها عن تأثيره، شيئًا فشيئًا. وانظر إلى ما وراء مناوراته وخداعه، وتأمل في ضعفه الكامن الذي يسيِّره، وانظر إليه بحجمه الحقيقي، ولْتركِّز دائمًا على غاياته، فما الذي يسعى إليه فعلًا؛ ولا تلهينَّك فِخاخ حيله.

وإذا كان لا مناص لك من الدخول في معركة ضده، فلا تدخل في مواجهة مباشرة، ولا تتحدَّه بصورة علنية؛ فإذا كان من نوع الداهية فسيستغل مكره للقضاء عليك، ويمكن أن يكون قاسيًا جدًّا معك؛ فعليك أن تحاربه دائمًا بصورة غير مباشرة، وابحث عن مكامن الضعف التي لا بد يخفيها، وقد يكون منها سمعته المريبة، وبعض الأفعال القذرة جدًّا التي ارتكبها في الماضي ونجح في إخفائها، وانظر في ثغرات في روايته؛ فبفضحك ما يريد ستره يكون لديك سلاح قوي ترعبه به إذا هاجمك. وتذكر أن أشد ما يخشاه هو أن يفقد السيطرة، فانظر في أفعالك التي يمكن لها أن تخيفه؛ بأن تعدَّ سلسلة من الأحداث المتفاعلة يمكن أن تخرج عن نطاق سيطرته؛ واجعل النصر السهل الذي يحضِّره عليك يبدو فجأة أمرًا مكلفًا للغاية.

ويمتاز أصحاب العدوانية بصورة عامة بأنهم مستعدون للخروج عن السياج، خروجًا كبيرًا ومرات كثيرة، ليقاتلوك؛ فذلك يمنحهم خيارات أكثر، خدعًا قذرة يفاجئونك بها؛ ففي المفاوضات سيرمونك بتغيرات اللحظة الأخيرة على ما كانوا وافقوك عليه، منتهكين كل القواعد، مع علمهم بأنك ستستسلم لأنك وصلت إلى هذا المدى، ولا تريد تدمير كل ما سبق، وسينشرون الشائعات والمعلومات المضللة لتلويث الجو، وجعلك تبدو مريبًا كحالهم؛ فعليك أن تحاول توقع هذه الخدع، وتحرمهم من عنصر المفاجأة.

ولا بد لك بين فينة وأخرى أن تغامر بالخروج عن السياج أيضًا، مع علمك بأن الأمر مؤقت وأنه تدبير دفاعي، وبإمكانك خداعهم وتضليلهم، والظهور بمظهر أضعف مما أنت عليه، وتغريهم بالقيام بهجوم يبدون فيه بأسوأ حال؛ لأنك أعددت لهم هجومًا

معاكسًا ماكرًا. وبإمكانك أيضًا أن تنشر شائعات يغلب عليها أن تفقدهم توازنهم، فهم غير معتادين على أن يتلاعب بهم الآخرون بحيلهم نفسها، وعلى كل حال، وعندما ترتفع الأخطار عليك أن تأخذ بالحسبان أن إيقاعك الهزيمة بالعدوانيين أكثر أهمية من محافظتك على نقائك.

وأخيرًا، فإن الفصل الثالث من مهمتك في دراسة الطبيعة البشرية هو أن تخلص نفسك من إنكار الميول العدوانية الحقيقية في الطبيعة البشرية، وما تعنيه تلك العدوانية لمستقبل النوع البشري. ويغلب على هذا الإنكار أن يتخذ صورة من صورتين خرافيتين، يرجح أنك تؤمن بإحداهما؛ أما الخرافة الأولى أننا نحن البشر كنا قبل زمن بعيد كائنات محبة للسلام، تعيش بانسجام مع الطبيعة ومع غيرنا من البشر، وهي خرافة الهمجية النبيلة، أو جامع الطعام البريء. وتقتضي هذه الخرافة أن الحضارة مع تطور الملكية الخاصة والرأسمالية حولت الإنسان المسالم إلى كائن عدواني وأناني؛ وتمضي الخرافة إلى أننا علينا أن نلوم في ذلك صورة المجتمع التي نعيش فيها؛ فإذا طورنا نظام مساواة سياسية واجتماعية أمكننا أن نعود إلى صلاحنا الطبيعي، وطبيعتنا المحبة للسلام.

لكن نتائج حديثة في علوم الآثار وتطور الإنسان أظهرت أن أسلاف البشر (قبل عشرات آلاف السنين من الحضارة) كانوا -بما لا شك فيه- يتقاتلون في حروب مهلكة ووحشية؛ كحال حروبنا اليوم، وكادوا لا ينعمون بسلام؛ وهناك أيضًا أمثلة وافرة على ثقافات بدائية قضت على كل نبات وحيوان في بيئتها في سعي لا ينتهي وراء مصادر الطعام وأماكن الإيواء، فتسببت في انقراض أنواع حية كثيرة، والقضاء على أشجار مناطق بأكملها. وللاستزادة في هذا الموضوع راجع كتاب (الحرب قبل الحضارة War Before Civilization) لكاتبه لورنس كيلي، وكتاب (الشمبانزي الثالث The Third Chimpanzee) لجاريد دياموند؛ فاستخدمت قوة التعاون الكبيرة في هذه الثقافات -في كثير من الأوقات- للمساعدة في أكثر المصادمات دموية ووحشية.

أما الخرافة الثانية -وهي الخرافة السائدة اليوم- أننا ربما كنا عنيفين وعدوانيين في الماضي، لكننا اليوم نتطور إلى غير ذلك، فنغدو أكثر تسامحًا، وأكثر استنارة، توجِّهُنا ملائكة الخير؛ لكن علامات عدوانية البشر شائعة في عصرنا شيوعها في العصور الماضية، وبإمكاننا أن نرى برهان ذلك في حلقة حروب لا تنتهي، وأعمال إبادة

جماعية، وعداء صاعد بين الدول، وبين المجموعات العرقية داخل الدول، وهو عداء مستمر في الصعود في قرننا الحالي، ولم تسهم القدرات الهائلة للتكنولوجيا إلا في تحسين قدرات التدمير في الحروب، وتخريبنا للبيئة يزداد سوءًا على سوء، على الرغم من إدراكنا لمشكلة البيئة.

وبوسعنا أن نلاحظ أيضًا المستويات المتزايدة من التفاوت في القوة والثراء في أنحاء الأرض في العصور الحديثة، لتصل إلى التفاوت الذي كان موجودًا قبل قرون مضت، ويستمر هذا التفاوت في إعادة إنتاج نفسه في المجتمع البشري؛ لأنه لا محالة من وجود أفراد أكثر عدوانية من الآخرين في جمع أسباب القوة والثراء. ولا يبدو أن ثمة قواعد أو قوانين يمكنها إيقاف ذلك؛ فالأقوياء يضعون القوانين بما يتفق ومصالحهم؛ والميول الاحتكارية التي شاعت في القرن التاسع عشر، على نحو ما مثلته شركة (النفط القياسي)، وهي علامات على عدوانية الشركات أعادت صوغ نفسها لتتلاءم مع الصناعات الجديدة.

ففي الماضي كان الناس يقصدون ساحات الإعدام، ويرون فيها شيئًا من الترفيه، ولم نصل نحن إلى ذلك المدى، إلا أن هناك أناسًا كثيرين أكثر من أي وقت مضى، يستمتعون بمشاهدة غيرهم يُذَلُّون في برامج (تلفزيون الواقع) أو في نشرات الأخبار، ويسرون بالألعاب والأفلام السينمائية التي تتلذذ في رسومها بالقتل وسفك الدماء. (وبوسعنا حتى أن نرى جانبًا يزداد عدوانيةً في دعاباتنا).

وبفضل التكنولوجيا أصبح من السهل التعبير عن رغباتنا العدوانية وتلبيتها، فلا حاجة بنا إلى مواجهة الناس بأجسامنا؛ بل أصبح من الممكن لأقوالنا وانتقاداتنا في الشابكة (الإنترنت) أن تكون أكثر عداوة، ولهيبًا، وإهانة شخصية، وقد صنعت الشابكة أيضًا سلاحًا جديدًا قويًّا؛ وهي الحرب الإلكترونية، ويستغل المجرمون كعادتهم الأدوات التكنولوجية ليزدادوا ابتكارًا وتملصًا.

فعدوانية البشر تتكيف ببساطة مع أحدث وسائل الإعلام والاختراعات التكنولوجية، فتجد لنفسها طرقًا للتعبير والتنفيس عن نفسها فيها؛ ومهما كان الاختراع الجديد الذي سيظهر في مجال الاتصالات في مئة سنة قادمة، فإنه على الأرجح سيعاني المصير

نفسه؛ وفي هذا المعنى يقول [الروائي الفرنسي] (غوستاف فلوبير Gustave Flaubert): «تحدث عن التقدم قدر ما تشاء؛ فحتى إذا اقتلعت أنياب النمر، وبات لا يأكل إلا الثريد، فإن قلبه سيبقى قلب سبع يأكل اللحوم».

والغالب في العدوانية البشرية -في الأفراد والجماعات- أن تظهر أو تشتد عند الشعور بالعجز والضعف، فيتغلب نفاد الصبر على الانضباط والتأثير [البطيء]. ومع تزايد أعداد الأفراد والجماعات التي تشعر بذلك، يمكننا أن نتوقع أن تزداد العدوانية في المستقبل، ولا تنقص؛ وستشتد قذارة الحروب، ونتيجة ازدياد المخاوف ستكثر المواجهات بين الجماعات السياسية، وبين الثقافات، وبين الأجيال، وبين الرجال والنساء. وستكون هناك طرق أفضل وأكثر مكرًا للبشر، لتبرير عدوانيتهم أمام أنفسهم وأمام العالم.

وسيكون إنكار العدوانية أشد من أي وقت مضى؛ فدائمًا يكون الشخص الآخر، أو الطرف الآخر، أو الثقافة الأخرى، هو الأكثر عدوانية والأشد تدميرًا؛ فعلينا في نهاية المطاف أن نتقبل حقيقة أن الذنب ليس ذنب ذلك الآخر؛ بل هو ذنبنا جميعًا، في أي عصر كنا ومن أي ثقافة أتينا، فلا بد لنا أن نعترف بهذه الحقيقة في طبيعتنا قبل أن نبدأ بالتفكير في تجاوزها، فإدراكنا وحده يمكِّننا من البدء بالتفكير في التقدم.

العدوانية المستترة - أساليبها وطرق مواجهتها

يخشى معظمنا المواجهات الصريحة؛ فنحن نريد الظهور بمظهر الشخص الاجتماعي المهذب إلى حدٍّ مقبول؛ إلا أن الغالب أن يكون ما نطلبه مستحيلًا إذا لم نلجأ إلى فرض أنفسنا بطريقة من الطرق؛ فالناس يمكن أن يعاندوا ويقاوموا تأثيرنا مهما كنا متجانسين معهم، ونحن نحتاج في بعض الأحيان إلى التحرر من كل ما فينا من توتر داخلي ناتج عن اضطرارنا لاحترام آراء الآخرين، والتزام الصراط المستقيم معهم؛ وبذلك ندخل جميعًا في سلوك نفرض فيه أنفسنا بصورة غير مباشرة، ساعين إلى السيطرة أو التأثير بحذق وبراعة قدر ما نستطيع؛ ولعلنا نستغرق وقتًا طويلًا للاستجابة إلى تواصل الناس معنا، وإظهار أقل إشارة ازدراء لهم؛ أو نبدو مادحين لهم؛ لكننا ندخل في مديحنا لسعات حاذقة تغوص فيهم وتزرع الشكوك في أنفسهم؛ فأحيانًا

نبدي ملاحظة يمكن أخذها بكل حيادية، إلا أن نبرة صوتنا وتعبيرات وجهنا تدل على انزعاجنا، فتثير [فيمن نخاطبه] شيئًا من الإحساس بالذنب.

وندعو هذه الصورة من العدوانية بالعدوانية المستترة، حيث نظهر بمظهر أننا نمثل ما نحن عليه لا أكثر، وما نحن بمخادعين ولا ساعين إلى التأثير في الناس؛ إلا أننا نبعث برسالة تحدِث التأثير الذي نرغب فيه، ولا تكون عدوانيتنا مستترة أبدًا على نحو ما نبدو عليه؛ ففي قعر أذهاننا ندرك أننا نستغرق وقتًا طويلًا للرد على أحدهم، أو وضع لسعات في ملاحظة نوجهها إليه، لكننا في الوقت نفسه نتظاهر بالبراءة أمام أنفسنا وأمام الآخرين؛ (فنحن البشر قادرون على التفكير بالأفكار المتناقضة في وقت واحد)؛ فعلينا بصورة عامة أن نرى في هذه النسخة اليومية من العدوانية المستترة شيئًا مزعجًا في الحياة الاجتماعية، شيئًا نتحمل نحن ذنبه؛ وعلينا أن نكون متسامحين قدر المستطاع مع هذه العدوانية المستترة، منخفضة الدرجة التي تكثر وتزدهر في المجتمعات المهذبة.

إلا أن بعض الناس يكونون من أصحاب العدوانية المستترة المزمنة؛ فعلى غرار أصحاب العدوانية الصريحة تكون لديهم غالبًا طاقة مرتفعة وحاجة كبيرة إلى السيطرة، لكنهم في الوقت نفسه يخافون المواجهة الصريحة؛ وغالبًا ما يكون لأحدهم أبوان مستبدان أو أبوان مهملان؛ فتغدو العدوانية المستترة طريقته في لفت الانتباه أو فرض إرادته، مع تجنبه العقوبة؛ ويغدو هذا السلوك نمط حياتهم وهم بالغون، فتراهم يكررون الأساليب نفسها التي نجحت معهم في طفولتهم. (وإذا راقبنا العدواني المستتر عن كثب، فإن بوسعنا أن نرى فيه أيضًا الطفل المخادع الذي ينظر من وراء قناع البالغين).

وتَظهر هذه الأصناف المزمنة في العلاقات الشخصية وعلاقات العمل، حيث تؤثر أساليب العدوانية المستترة التي تقطر قطرة قطرة [كأنها قطرات السم]، في الفرد مع مرور الزمن؛ وأصحاب هذه العدوانية خبراء في الغموض والتملص؛ ولا يمكننا التأكد مطلقًا من أنهم يهاجموننا؛ [فنقول في أنفسنا] لعلنا نتخيل أشياء غير موجودة، ولعلنا مهووسون بالشكوك؛ ولو كانوا عدوانيين مباشرين، لغضبنا وقاومناهم، لكن بما أنهم غير مباشرين فهم يزرعون فينا الارتباك والحيرة، ويستغلون هذا الارتباك للوصول إلى مآربهم في السلطة والسيطرة؛ وإذا أجادوا ذلك فعلًا فوضعوا خطافاتهم في عواطفنا، فإن بمقدورهم أن يجعلوا حياتنا حياة بؤس وشقاء.

وتذكر دائمًا أن أصحاب العدوانية الصريحة يمكنهم في بعض الأوقات أن يكونوا أصحاب عدوانية مستترة تمامًا، كحال روكفلر تمامًا؛ فالعدوانية المستترة ليست إلا سلاحًا إضافيًّا يستعملونه في سعيهم إلى السيطرة؛ وعلى كل حال، فإن مفتاح دفاعنا عن أنفسنا في وجه العدوانيين المستترين هو إدراك ما يرمون إليه في وقت مبكر قدر الإمكان.

ونذكر فيما يأتي الأساليب الأكثر شيوعًا بين هؤلاء العدوانيين، وطرق مواجهتها.

الأسلوب الحاذق المتفوق: وفيه يكون أحد الأصدقاء، أو الزملاء، أو الموظفين، لا ينفك يتأخر بصورة مزمنة، إلا أن لديه دائمًا عذرًا منطقيًّا للتأخر، مع اعتذار يبدو صادقًا فيه. أو على نحو مماثل، ينسى هؤلاء الأفراد مواعيد الاجتماعات، أو المواعيد المهمة، أو المواعيد النهائية [لإنجاز شيء ما]، وتكون أعذارهم الخالية من أي عيب جاهزة دائمًا؛ فإذا تكرر هذا السلوك بقدر كبير فسيزداد تغيظك، إلا أنك إذا واجهتهم سيحاولون قلب الطاولة عليك باتخاذهم مظهرًا حادًّا منفعلًا غير متعاطف؛ فيقولون إن الذنب ليس ذنبهم؛ فلديهم أمور كثيرة تشغلهم، وهناك أناس يلحون عليهم، وهم متقلبو المزاج كالفنانين، فلا يستطيعون الإشراف على كثير من التفاصيل المزعجة، إنهم مغلوبون على أمرهم؛ وربما اتهموك بأنك تزيد في الضغوط عليهم.

فعليك أن تدرك أن أساس كل ذلك هو حاجتهم إلى أن يبينوا لك ولأنفسهم بأنهم متفوقون بطريقة من الطرق؛ ولو أنهم أكثروا الحديث عن شعورهم بالتفوق عليك، لما جنَوا من ذلك إلا السخرية والخزي؛ فهم يريدونك أن تشعر بتفوقهم بطرق حاذقة، مع بقائهم قادرين على إنكار ما يرمون إليه؛ ووضعُك في موقع دونيٍّ هو صورة من صور سيطرتهم، حيث يحددون نوع العلاقة التي تربطك بهم، فعليك الانتباه إلى نمط سلوكهم أكثر من انتباهك إلى أعذارهم، لكن عليك أيضًا أن تلاحظ الإشارات غير الكلامية وهم يذكرون لك أعذارهم؛ فنبرة صوتهم متذمرة، وكأنهم يشعرون فعلًا بأن المشكلة مشكلتك أنت، وتكون الأعذار مضخمة لإخفاء كذبها؛ وفي النهاية تكون أعذارهم متصلة بمشكلاتهم في الحياة أكثر من اتصالها بحقيقة نسيانهم وإهمالهم؛ فهم ليسوا آسفين فعلًا [على تأخرهم أو نسيانهم].

فإذا كان هذا سلوكًا مزمنًا فعليك ألا تغضب أو تظهر اهتياجًا واضحًا؛ فالعدوانيون المستترون يزدهرون بجعلك تخرج عن طورك؛ بل عليك بدلًا من ذلك أن تبقى على هدوئك، وتكون مرآة لسلوكهم بطريقة حاذقة، فتلفت الانتباه إلى ما يفعلونه، وتحرك فيهم شيئًا من الخزي إذا أمكنك؛ ولعلك تضع لهم مواعيد [وتخلِفها] لتتركهم في حيرة، أو تظهر أن تأخرك محتوم بأصدق الأعذار، مع ربطها بشيء من التهكم، واتركهم يتأملون فيما يمكن أن يكون معنى ذلك.

وقد كان الطبيب النفسي المعروف (ميلتون إريكسون) في بداية حياته المهنية أستاذًا طبيبًا في إحدى الجامعات، وكان عليه أن يتعامل مع طالبة شديدة الذكاء اسمها (آن)، وهي طالبة تأتي متأخرة دائمًا عن موعد بداية الحصة، ثم تعتذر أشد الاعتذار وأصدقه. وصادف أنها كانت الطالبة الأولى [في تفوقها الدراسي] في صفها، وكانت تبذل الوعود دائمًا بأنها ستأتي في الموعد في الحصة المقبلة، لكنها لم تفِ يومًا بوعدها، وتسبب ذلك بمشكلة لزملائها من الطلاب؛ فكانت كثيرًا ما تتسبب في تأخر إلقاء المحاضرات أو تأخر القيام بالأعمال المخبرية. وفي أول يوم من منهاج حصص يعطيه إريكسون عادت إلى حيلها القديمة، إلا أن إريكسون كان قد تحضَّر لها. فعندما دخلت قاعة الدرس متأخرة طلب من طلاب الصف أجمعين أن يقفوا لها، وينحنوا أمامها، ليُبدوا لها احترامهم هازئين بها؛ وعمل هو أيضًا كما عملوا؛ وحتى بعد أن انقضت الحصة وبينما كانت تمشي في ردهات الجامعة استمر الطلاب في الانحناء لها، وكانت الرسالة في ذلك واضحة - «إننا نرى ما بنفسك» - ولشعورها بالإحراج والخزي امتنعت عن المجيء متأخرة.

فإذا كنت تتعامل مع رئيس [في العمل]، أو صاحب سلطة، يجعلك تتأخر، فإن فرضه لتفوقه ليس بالأمر الخفي؛ وأفضل ما يمكنك فعله هو أن تبقى هادئًا قدر ما تستطيع، وتظهر طريقتك في التفوق عليه بالبقاء على صبرك وبرودك.

أسلوب التعاطف: يكون الشخص الذي تتعامل معه ضحية بطريقة أو بأخرى؛ ضحية عداء لا عقلاني، أو ضحية ظروف مجحفة، أو ضحية المجتمع بصورة عامة، وتلاحظ أن الواحد من هذا الصنف من الناس يتلذذ بذكر المآسي في قصصه؛ فلا أحد عانى ما عاناه، وإذا كنت متيقظًا، فبإمكانك أن تلحظ فيه تعبيرًا مَلولًا مبهمًا عندما يستمع إلى

مشكلات الآخرين؛ فأمر أولئك لا يعنيه كثيرًا، وبما أنه يبالغ في عجزه المفترض ستشعر تجاهه بالتعاطف بصورة طبيعية، فإذا هو أثار فيك ذلك فإنه سيطلب منك أن تسدي له معروفًا أو أكثر، ومزيدًا من الرعاية والاهتمام؛ وتلك هي السيطرة التي يسعى وراءها؛ وهو شديد الحساسية لأي علامات من الشك في وجهك، ولا يريد الاستماع إلى نصيحة أو إلى وقوع شيء من الملامة عليه؛ وقد ينفجر فيك ويجعلك في صف الجناة عليه.

ومما يصعِّب عليك أن ترى ما يخفيه هو أنه غالبًا يعاني محنة وكربًا وآلامًا شخصية، إلا أنه خبير في اجتذاب الألم إلى نفسه؛ فهو يختار زوجة [أو تختار زوجًا] تخيب أمله؛ ولديه موقف سيئ من العمل فيجتذب إلى نفسه الانتقاد؛ ويهمل التفاصيل، فتتداعى الأمور من حوله؛ وليس الملام في ذلك قدَرًا سيئًا بل المَلامة على شيء داخله يطلب المآسي ويتغذى عليها؛ أما الناس الذين هم ضحايًا صادقون فلا يسعهم إلا الشعور بشيء من الخزي والإحراج من قدَرهم، [بسبب إيمانهم] بخرافة قديمة تشيع بين الناس تقول إن الحظ العاثر للمرء علامة على عيب فيه، ولا يستمتع هؤلاء الضحايا الحقيقيون بسرد قصصهم وأخبارهم؛ فإذا ذكروها، ذكروها مكرهين؛ لكنك في الناحية الأخرى ترى العدواني المستتر يستميت لمشاطرتك ما حدث له، ويتنعم باهتمامك به.

وفي هذا الإطار يمكن أن تبدو على العدواني المستتر أعراض مرضيَّة واعتلالات صحية -نوبات قلق، أو اكتئاب، أو صداع- تجعل معاناته تبدو حقيقية تمامًا؛ فالإنسان منذ أيام الطفولة قادر على ادعاء شيء من تلك الأعراض؛ لجلب الاهتمام والتعاطف؛ فقد يُمرِض نفسه بالقلق؛ أو يفكر بطريقة توصله إلى الاكتئاب؛ فعليك أن تبحث عن النمط؛ فتلك الأعراض تبدو متكررة عند العدواني المستتر إذا احتاج إلى شيء ما (من قبيل معروف تسديه إليه)، وإذا شعر بأنك تتكفئ عنه، وإذا شعر بعدم الاستقرار بصورة كبيرة. وعلى كل حال، فإنه يميل إلى التهام وقتك ومساحتك الذهنية ليصيبك بعدوى احتياجاته وطاقته السلبية، فيكون من الصعب عليك الافتراق عنه.

ويصطاد هذا الصنفُ عادةً من عندهم نزعةٌ للشعور بالذنب؛ الأصناف الحساسة من الناس، ومن يقدمون الرعاية منهم، ولمواجهة خداعهم هنا عليك أن تنأى بنفسك بعض الشيء عنهم، وهو أمر ليس سهلًا؛ والطريقة الوحيدة لذلك هي بأن تشعر ببعض الغضب والاستياء من إضاعتك الوقت والجهد في محاولتك مساعدتهم، وكيف

يكادون لا يردون لك الجميل، ولا بد للعلاقة بينك وبينهم أن تميل إلى كفتهم فيما يتعلق بالاهتمام؛ وهناك تكمن قوتهم؛ وإنشاؤك شيئًا من المسافة الداخلية الفاصلة سيمكِّنك من أن ترى ما وراءهم بصورة أفضل، وتتحرر في نهاية الأمر من تلك العلاقة المريضة، ولا يخالجنَّك شعور بالندم على ذلك، وستفاجئك السرعة التي يجدون بها شخصًا آخر يستهدفونه.

أسلوب الاتكالية: يصادقك أحدهم فجأة، ويظهر قلقًا واهتمامًا غير معتاد برخاء حياتك؛ ويريد أن يساعدك في عملك، أو في مهمات أخرى لك، ويريد أن يستمع إلى قصصك عن البلايا والرزايا؛ فيا له من أمر منعش غريب أن تحظى بهذا الاهتمام، وتجد نفسك وقد أصبحت شديد الاتكال على ما يقدمه لك. لكنك بين الحين والآخر تلاحظ فيه شيئًا من البرود، فتعذب دماغك لمعرفة ما قد يكون قد بدر منك من قول أو فعل وتَسبَّب في ذلك البرود؛ والحق أنه لا يمكنك أن تكون متيقنًا من أنه منزعج منك، إلا أنك تجد نفسك تحاول إرضاءه وإسعاده مع ذلك، وشيئًا فشيئًا -ودون أن تلاحظ ما يحدث بالفعل- تنقلب تلك القوة المحركة، وتبدو مظاهر التعاطف والاهتمام تنتقل منه إليك.

وفي بعض الأحيان، تعمل قوة محركة أخرى بين الأبوين وأطفالهم؛ فيمكن للأم مثلًا أن تغدق على ابنتها من عاطفتها وحبها، لتبقي ابنتها معلقةً بها، وإذا حاولت البنت ممارسة شيء من الاستقلالية في مرحلة معينة، يأتي رد فعل الأم وكأنها رأت فيما تفعله ابنتها تصرفًا عدوانيًّا، بعيدًا عن الحب والعاطفة. ولتتجنب البنت الشعور بالذنب فإنها تتوقف عن فرض نفسها، وتعمل بجدٍّ أكبر لنيل المزيد من العاطفة التي باتت تتكل عليها، وبذلك تكون العلاقة بينهما قد انقلبت، وفيما بعد تفرض الأم سيطرتها على جوانب أخرى من حياة ابنتها، جوانب في حياتها المالية والمهنية والزوجية؛ ويمكن للأمر أن يحدث أيضًا بين الزوجين.

وهناك شكل آخر لهذا الأسلوب نراه في الناس الذين يحبون بذل الوعود (بالمساعدة، وتقديم المال، والتعيين في وظيفة)، لكن إياك أن تستسلم لوعودهم؛ فهم ينسون بطريقة من الطرق ما وعدوا به، أو يعطونك جانبًا فقط مما وعدوك به؛ ولديهم دائمًا عذرهم المنطقي في ذلك؛ وإذا ما تشكَّيت، فربما اتهموك بالجشع، أو انعدام

الحساسية؛ فيكون عليك أن تلاحقهم ليغفروا لك فظاظتك، أو تتوسل إليهم ليمنحوك شيئًا مما وعدوك به.

وعلى كل حال، فإن هذا الأسلوب مداره على كسب التحكم بالآخرين؛ فالشخص الذي يوجَّه للشعور بالاتكالية يعاد إلى موقع الطفل الضعيف صاحب الحاجة الذي يريد المزيد، ومن الصعب عليك تصوُّر أن شخصًا كان كثير الاهتمام بك، أو هو الآن كثير الاهتمام بك، يستغل اهتمامه بك ليكون مكيدة للإيقاع بك، وهو أمر يضاعف عليك من صعوبة رؤية ما وراءه؛ فعليك بأخذ الحيطة والحذر ممن هم كثيرو الجزع، وينشئون معك علاقة في وقت مبكر جدًّا؛ فذلك أمر غير طبيعي؛ لأننا نحن بطبيعتنا نرتاب بعض الشيء في الآخرين في بداية أي علاقة معهم؛ وقد يحاولون جعلك اتكاليًّا بطريقة أو بأخرى؛ لذا فإن عليك الاحتفاظ بشيء من المسافة الفاصلة قبل أن تبادر إلى قياس دوافعهم الحقيقية؛ فإذا بدؤوا بالتحول إلى البرود واحترت فيما فعلته بحقهم، فإن بوسعك أن تكون على يقين تقريبًا من أنهم يستخدمون هذا الأسلوب؛ فإذا كان الغضب أو الفزع رد فعلهم -عندما تحاول ترسيخ بعض المسافة أو شيء من الاستقلالية- فإنك سترى بوضوح لعبة التحكم وهي تظهر للعلن، فليكن خروجك من أي علاقة على هذا النمط أولويةً من أولوياتك.

ولتكن حذرًا بصورة عامة من وعود الناس، ولا تتكل كل الاتكال عليهم. ومن أخفق منهم في الوفاء بوعده فإن إخفاقه على الأرجح نمط يكرره، والأفضل ألا يكون لديك أي شيء آخر تفعله معهم.

أسلوب دس الشكوك: يأتي أحد من تعرفهم، وربما يكون من أصدقائك، فيزلُّ في سياق الحديث بملاحظة تجعلك تشك في نفسك، وتفكر في أنه أراد إهانتك بطريقة من الطرق؛ فلعله يثني على آخر عمل قمت به، ويقول بابتسامة خافتة بأنك ستحظى بكثير من الاهتمام بسبب ذلك العمل، أو كثير من المال، مما يقتضي أن ذلك كان دافعك المريب للقيام به إلى حدٍّ ما، أو يبدو يدينك بثناءٍ باهت يقول فيه: «لقد أحسنت العمل لمصلحة شخص في بيئتك».

وقد كان (روبسبير Robespierre) وهو من زعماء الإرهاب في الثورة الفرنسية، كان خبيرًا متمرسًا في هذا الأسلوب؛ فقد أصبح يرى في (جورج دانتون) -وهو صديق له

وزعيم زميل له في الثورة الفرنسية- أصبح يرى فيه عدوًّا للثورة، لكنه لم يرغب بقول ذلك صراحةً، فأراد أن يدس رأيه في الآخرين ويحدِث شيئًا من الخوف في نفس دانتون. ومثال ذلك أنه في أحد الاجتماعات هب روبسبير واقفًا على قدميه تأييدًا لصديقه الذي اتُّهم باستغلال سلطته في الحكومة لجمع المال. وفي دفاعه عن دانتون قام روبسبير بعناية بتكرار جميع التهم المختلفة المرفوعة في وجه دانتون، بكل تفاصيلها، ثم خلُص إلى القول: «لعلي كنت مخطئًا في رأيي بدانتون، لكن بما أنه رب أسرة فإنه لا يستحق إلا الثناء»[1].

ومن أشكال هذا الأسلوب، أن الناس قد يقولون أشياء قاسية عنك، فإذا بدا لهم انزعاجك يقولون إنهم كانوا يمازحونك: «ألا تحتمل المزاح؟». وقد يفسر أحدهم أشياء قلتها بطريقة سلبية قليلًا، فإذا سألته في الأمر كان جوابه بكل براءة: «لن أعيد عليك ما قلتَه»، ويمكن أن يستخدم هذه الملاحظات المدسوسة ليغتابك أيضًا، فيبذر الشك في عقول الآخرين عنك، وسيكون أول من ينقل إليك أي أخبار سيئة، أو مراجعات سيئة، أو انتقادات الآخرين، ويعبر عنها دائمًا بتعاطف معك، لكنه في سريرته مبتهج بآلامك.

ويدور هذا الأسلوب على جعلك تشعر بالسوء بطريقة تغوص في جسمك [كأنها السم]، وتجعلك تفكر أيامًا بما دسه بتلميحاته؛ إنه يريد أن يسدد ضربات لاعتدادك بنفسك، وغالبًا ما يكون عمله ناتجًا من حسده لك، وأفضل ما ترد به عليه هو أن تظهر أن دسائسه لا تؤثر فيك؛ فتبقى على هدوئك. و(توافق) على ثنائه الباهت، ولعلك تبادله ثناءً بثناء؛ فهو يريد أن يخرجك عن طورك، فلا تمنحه هذه اللذة، وتلميحك إلى أن بوسعك أن ترى ما وراءه ربما يصيبه بعدوى شكوكه نفسها؛ وهو درس يستحق أن توجهه إليه.

أسلوب تحويل اللوم: تشعر مع بعض الناس بأنك مغتاظ ومنزعج بسبب شيء فعلوه، ولعلك تشعر بأنهم يستغلونك، أو أنهم بلا إحساس، أو يتجاهلون طلباتك للتوقف عن سلوكهم الكريه، لكنهم حتى قبل أن تعبر عن انزعاجك يبدون وقد عرفوا مزاجك، وبإمكانك أن تجد شيئًا من العبوس فيهم؛ فإذا واجهتهم يعمُّهم الصمت، وتعلو وجوههم نظرة جارحة

---

(1) أعدم دانتون بالمقصلة سنة 1794 بتحريض من روبسبير. وبعد بضعة أشهر أُعدِم روبسبير بالمقصلة أيضًا. [المترجم]

أو خيبة أمل؛ وليس ذلك صمت النادم على فعلته؛ وربما أجابوك بالقول: «حسنًا، مهما يكن الأمر، إذا كان ذلك ما تشعر به». وأي اعتذار يقولونه فإنهم يقولونه بطريقة (في نبرة الصوت وتعابير الوجه) تبين بحذق نكرانهم أن يكونوا قد قاموا بأي خطأ.

وإذا كانوا أذكياء فعلًا فإنهم في ردهم قد يستحضرون شيئًا قلته أو فعلته في الماضي، ونسيته لكنه ما زال يتقد في قلوبهم، وكأنك لست ذلك الإنسان البريء. ولعلهم يقولون شيئًا مما يدافعون به عن أنفسهم يثير غيظك وغضبك، فإذا غضبت أمكنهم اتهامك بأنك معادٍ لهم، معتدٍ عليهم، مجحف بحقهم.

ومهما كان نوع استجابتهم فإنهم يتركونك تشعر بأنك أنت من كنت مخطئًا منذ البداية، ولعلك أفرطت في رد فعلك عليهم، أو كنت مجنونًا بالشك؛ حتى إنك ربما تشك بعض الشيء بسلامة عقلك؛ فأنت تعلم بأنك شعرت بالانزعاج، لكن ربما لا يمكنك الثقة بمشاعرك؛ فتصبح أنت من يشعر بالذنب، وكأنك الملام على ما حدث من توتر. وتقول في نفسك إنه خير لك أن تعيد تقييم نفسك، ولا تعود إلى هذه التجربة الكريهة، ويلحق بهذا الأسلوب أن العدواني المستتر غالبًا ما يكون شديد اللطف والتهذيب مع الآخرين، ولا يقوم بألاعيبه إلا معك؛ لأنه يريد السيطرة عليك أنت، وإذا حاولت أن تفضي للآخرين بحيرتك وغضبك فلن تجد تعاطفًا منهم، ويتضاعف تأثير تحويل اللوم.

وهذا الأسلوب هو طريقة لإخفاء جميع صنوف السلوكيات الكريهة، وتحويل مسار أي نوع من الانتقاد، وجعل الآخرين قلقين بشأن سؤالهم عما يفعلونه؛ فيمكنهم بهذه الطريقة أن يكسبوا السلطة على عواطفك، ويتلاعبوا بها كما يحلو لهم، ويقوموا بأي شيء يريدونه بلا عقاب؛ إنهم يستغلون حقيقة أن كثيرين منا ميالون -منذ سنوات الطفولة الأولى- إلى الشعور بالذنب لأتفه الدوافع؛ ويستخدم هذا الأسلوب بوضوح بالغ في العلاقات الشخصية، إلا أنك ستجده بصورة أكثر انتشارًا في دنيا العمل؛ فيستخدم الناس حساسيتهم الفائقة لأي انتقاد، والمشكلات التي يثيرونها عقب ذلك، لثني الآخرين عن أي محاولة لمواجهتهم.

وللرد على هذا الأسلوب عليك أن تكون قادرًا على رؤية ما وراء تحويل اللوم، وتبقى غير متأثر به؛ فليست غايتك إغضابهم، فإياك أن تعلق في مصيدة تبادل الاتهامات؛

فهم يجيدون هذه اللعبة المسرحية أكثر مما تجيده، وهم يزدهرون بقوتهم على إضرام النار في صدرك؛ فكن هادئًا، ولطيفًا أيضًا، واقبل بشيء من اللوم على المشكلة إذا بدا ذلك صحيحًا. واعلم أنه من الصعب جدًّا أن تجعل هذا الصنف من الناس يفكر في سلوكياته ويغيرها؛ وهو شديد الحساسية إزاء ذلك.

فأنت بحاجة إلى أن تكون عندك المسافة الضرورية اللازمة لرؤية ما يخفونه، والانفصال عنهم، ولتفلح في ذلك لا بد لك من أن تتعلم الثقة في مشاعرك السابقة؛ ففي اللحظات التي يغيظونك فيها دوِّن ما يفعلونه، واكتب سلوكياتهم في مذكراتك؛ فلعلك بذلك تدرك بأنك تفرط في رد فعلك في واقع الأمر، لكن إذا لم تكن مفرطًا في رد فعلك فعد إلى ملاحظاتك لتقنع نفسك بأنك لست مجنونًا، وتتوقف عن تحويل اللوم إلى نفسك؛ فإذا منعت تحويل اللوم من الحدوث [بادئ الأمر]، فربما يرعوون عن استخدام هذا الأسلوب؛ فإذا لم يرعوِ ذلك العدواني المستتر عن أسلوبه، فخير لك أن تقلل اختلاطك به [قدر ما تستطيع].

أسلوب المستبد الهامد: يبدو الشخص الذي تعمل عنده ينبض بالنشاط، والأفكار، والجاذبية؛ إنه مشوَّش قليلًا، إلا أن ذلك أمر طبيعي؛ فهو لديه الكثير من الأعمال يقوم بها، وكثير من المسؤوليات، وكثير من الخطط، فلا يمكنه أن يبقى مشرفًا على كل ذلك؛ وهو يحتاج إلى مساعدتك، وأنت تبذل كل جهدك في تقديم المساعدة له؛ وتستمع بإصغاء شديد إلى توجيهاته، وتحاول تنفيذها. ويثني هو عليك بين حين وآخر، وهذا ما يجعلك تستمر في عملك، إلا أنه أحيانًا يوبخك لأنك خذلته، فيعلق هذا التوبيخ في ذهنك أكثر من ثنائه عليك.

ولن تشعر أبدًا بالارتياح، ولن تجد مركزك حقًّا لك؛ فعليك أن تبذل جهدًا أكبر لتتجنب اللغط المزاجي البغيض؛ إنه يغالي في توخي الكمال، ويبالغ في معاييره العالية، وأنت لا ترتقي إليها؛ فتعذب دماغك لتتوقع احتياجاته، وتعيش في رعب من إغضابه؛ فإذا كان يكثر من أوامره لك فأنت تقوم ببساطة بما يطلبه منك، لكن بما أنه هامد ومزاجي بعض الشيء فسيجبرك على العمل بصورة مضاعفة لإرضائه.

وهذا الأسلوب يستخدمه غالبًا أصحاب السلطة على أتباعهم، إلا أنه يمكن أن يستخدم من قبل الناس في علاقاتهم الشخصية، ويمكن لأحد الزوجين أن يستبد بالآخر

بأن يكون مستحيلًا إرضاؤه بكل بساطة؛ ويعتمد هذا الأسلوب على المنطق الآتي: إذا علم الناس بما تريده، وكيف يأتونك به، يكون عندهم شيء من السلطة عليك، وإذا اتبعوا توجيهاتك وفعلوا ما أمرتهم به فلا يمكنك انتقادهم، وإذا كان عملهم متينًا متماسكًا فسيزداد اتكالك عليهم، ويمكن أن يحصلوا منك على امتيازات لئلا يهددوك بالمغادرة. لكن إذا لم تكن لديهم فكرة عما هو مطلوب فعلًا ولا يمكنهم تبين السلوك الذي يأتيهم بالثناء والسلوك الذي يجلب عليهم العقاب، فإنه لا سلطة لديهم، ولا استقلالية، ويمكن جعلهم يقومون بأي شيء، والحال يشبه تربية الكلب؛ فالتربيت على كتفه يزيد في إذعانه، وكان ذلك هو الأسلوب الذي مارسه (مايكل أيزنر) في التحكم الاستبدادي بكل من حوله، بمن فيهم (جيفري كاتزنبيرغ) (راجع الفصل الحادي عشر).

فإذا اعتزل الأتباعُ المستبدَّ الهامد فإنه يتقبل الأمر. ويُظهر ذلك أن التابع احتفظ بشيء من الاستقلالية [فاعتزل المستبد الهامد]، وسيجد المستبد الهامد من يكون أكثر إذعانًا ممن تركوه، في الوقت الحاضر على الأقل. ويمكن أيضًا أن يزيد في صعوبة سلوكياته ليختبر بعض الأفراد ويجبرهم على هجرانه أو الإذعان له، وقد يحاول هذا المستبد أن يتصرف تصرف الطفل العاجز؛ فهو مزاجي كالفنانين، أو عبقري من العباقرة، لامع جدًّا بطبيعته، ومرتبك جدًّا أيضًا، وطلبه المساعدة منك وحاجته الملحة إليك لتقوم بأكثر مما تقوم به تبدوان تعبيرًا عن ضعفه؛ فيستخدم هذا الضعف المصطنع لتبرير الطبيعة البشعة لاستبداده.

ومن الصعب جدًّا وضع خطط لمواجهة هذا الصنف من الناس؛ لأن الغالب فيهم أن يكونوا رؤساءك، ولديهم سلطة حقيقة عليك، وهم يميلون إلى أن يكونوا شديدي الحساسية، ينزعون إلى الغضب، مما يجعل أي صورة من صور المقاومة لهم، أو الانفصال عنهم في داخلك أمرًا يصعب الوصول إليه. والتمرد الصريح عليهم لن يزيد الوضع إلا سوءًا؛ فعليك أن تدرك أن أسلوبهم أسلوب واعٍ أكثر مما يبدو عليه؛ فهم ليسوا ضعفاء، ولا هم عاجزون؛ بل هم مستبدون ماكرون، وبدلًا من التفكير في أي شيء إيجابي قالوه أو فعلوه، فكر فقط في ألاعيبهم وقسوتهم، وقدرتك على الانفصال عنهم عاطفيًّا ستبطل حضورهم المستحوذ على تفكيرك الذي يحاولون زرعه فيك؛ لكن في نهاية المطاف لن تفلح فعليًّا في مواجهتهم؛ لأنهم إذا لاحظوا بشدة حساسيتهم تباعدك

عنهم فإن سلوكهم سيسوء معك، والرد الحقيقي الوحيد عليهم هو أن تستقيل وتستريح، وليس هناك منصب أو مركز يستحق هذا التعسف، فربما تحتاج سنوات لتتعافى من الضرر الذي أصاب اعتدادك بنفسك.

العدوانية المنضبطة

لقد ولدنا وفينا طاقة كبيرة بشرية ولا ريب ندعوها قوة الإرادة، أو فرض الذات، أو حتى العدوانية؛ إلا أنها مختلطة بذكائنا وفطنتنا، وقد تجلت لنا في أنقى حالاتها في طفولتنا؛ فجعلتنا هذه الطاقة أصحاب جرأة ومغامرة، لا بأجسامنا وحسب؛ بل بعقولنا أيضًا، نرغب في استكشاف الأفكار، واستيعاب المعارف، وجعلتنا نبحث بهمة ونشاط عن أصدقاء نستكشف معهم، وجعلتنا أيضًا نتحلى بالصلابة في حل مشكلاتنا أو الحصول على ما نريده؛ (فالأطفال غالبًا ما يكونون جريئين فيما يطلبونه). وجعلتنا ننفتح على العالم وعلى التجارب الجديدة. وإذا شعرنا بالإحباط والعجز لآماد طويلة فإن هذه الطاقة نفسها يمكن أن تجعلنا مولعين بالقتال على نحو غير معتاد.

فإذا كبرنا وواجهتنا إحباطات كبيرة، ومقاومة من الآخرين، ومشاعر التلهف إلى السلطة، فإن بعضنا يمكن أن يصبح صاحب عدوانية مزمنة؛ إلا أن هناك ظاهرة أكثر شيوعًا؛ فنغدو غير مرتاحين لطاقة فرض الذات داخلنا، أو حتى خائفين منها، ونخشى من قدراتنا الكامنة في السلوك العدواني؛ فإذا كان المرء مولعًا بفرض نفسه، ومولعًا بالمغامرات، فقد يودي به ذلك إلى تصرفات تبوء بالإخفاق؛ فتجعله يشعر بأنه ضعيف ومعرض للخطر، وإذا عبر عن هذه الطاقة بشدة، فقد لا يحبه الناس، وقد يثير صراعًا، ولعل أبويه حركا فيه أيضًا بعض الخجل من اندفاعاته العدوانية. وعلى كل حال ربما نصبح نرى في الجزء العدواني من أنفسنا خطرًا علينا، لكن بما أن هذه الطاقة لا يمكن لها أن تختفي، فإنها تعود إلى الداخل، فتصنع فينا ما يدعوه المحلل النفسي الإنكليزي الكبير (رونالد فيربيرن Ronald Fairbairn) باسم: (المخرب الداخلي).

ويعمل هذا المخرب كأنه يضطهدنا من داخلنا، فيصدر علينا أحكامه باستمرار، ويهاجمنا دائمًا، وإذا كنا نوشك على فعل شيء، فإنه يذكِّرنا باحتمال الإخفاق، ويحاول إخماد أي حماسة فينا؛ لأنها يمكن أن تفتح علينا باب انتقادات الآخرين، ويجعلنا غير

مرتاحين للإحساسات القوية للمتعة، أو التعبير عن العواطف العميقة، ويدفعنا إلى التخفيف من طموحاتنا؛ [فيقول لنا مثلًا أن] الأفضل أن نتلاءم مع الجماعة ولا نبرز فيها، ويريدنا أن نتقهقر إلى الداخل، حيث نستطيع حماية أنفسنا، حتى لو أدى ذلك إلى أن نصاب بالاكتئاب، ويجعلنا نصوغ نفسًا زائفة نقدمها للناس، نفسًا متواضعة تنكر ذاتها، وفي النهاية، يعمل المخرب الداخلي على تخفيض طاقتنا، وتقييد ما نفعله، فيجعل عالمنا أسهل إدارة، وأسهل توقعًا، إلا أنه عالم ميت تمامًا، وتلك هي غاية العدواني نفسها -السيطرة على الغموض- لكن بوسيلة معاكسة.

ويمكن أن يكون للمخرب الداخلي أيضًا تأثير مثبط في قدراتنا الذهنية؛ فهو يثبطنا عن الجرأة والمغامرة في التفكير، فنضع حدودًا لأفكارنا، ونتطبع بالأفكار التقليدية للجماعة؛ لأن ذلك أكثر أمانًا لنا، ويبدي المبدعون عدوانية شديدة في تفكيرهم، فهم يجربون آراء كثيرة، ويبحثون عن حلول ممكنة، وعندما نحاول تحرير أنفسنا من أي نوع من الدوافع العدوانية فإننا عمليًّا ندفن طاقاتنا الإبداعية.

الاستنتاج: ليست المشكلة أبدًا في أن البشر مولعون بفرض الذات والعدوانية؛ فذلك الافتراض يوجد مشكلة في طبيعتنا البشرية، والحق أن الجانبين الإيجابي والسلبي لتلك الطاقة ليسا إلا وجهين لعملة واحدة، ومحاولتك إخماد الجانب السلبي، وتسليم نفسك للمخرب الداخلي، تبلِّد الجانب الإيجابي. والمشكلة الحقيقية أننا لا نعلم كيف نستغل هذه الطاقة بأسلوب البالغين، وبطريقة نافعة واجتماعية فهذه الطاقة بحاجة إلى أن نحتضنها لأنها بمجملها طاقة بشرية ويمكن أن تكون إيجابية، وما علينا القيام به هو ترويضها وتدريبها، لتخدم أهدافنا الخاصة، وبدلًا من أن نلجأ إلى العدوانية المزمنة، أو العدوانية المستترة، أو الكبت، يمكننا أن نجعل هذه الطاقة طاقة مركَّزة وعقلانية؛ فعلى غرار كل أشكال الطاقة نرى أنه عند تكثيف هذه الطاقة وتعزيزها يكون لها قوة كبيرة تدفعها؛ فإذا اتبعنا ذلك المسار فبإمكاننا استعادة شيء من الروح النقية التي كانت لنا ونحن أطفال، فنزداد شعورًا بالجرأة، والكمال، وصدق النفس.

ونذكر فيما يأتي أربعة عناصر يحتمل أن تكون إيجابية في هذه الطاقة، يمكننا ضبطها واستخدامها، لنحسن في طبيعتنا.

الطُّموح: إذا قلت بأنك طَموح في عالمنا اليوم فهذا يعني غالبًا الاعتراف بشيء فيه بعض الدناءة، فربما يكشف عن أنك كثير الانشغال بنفسك، لكنك إذا عدت بتفكيرك إلى أيام الطفولة والشباب؛ فلا شك أنك حلمت بأحلام وطموحات عظيمة لنفسك، وكنت تريد أن تضع لنفسك بصمة في هذا العالم بطريقة من الطرق، وتخيلت في ذهنك مشاهد مختلفة لأمجادك المقبلة. وكان ذلك دافعًا طبيعيًّا فيك، ولم تكن تشعر بالخجل منه، ولعلك عندما كبرت حاولت إخماد ذلك الطموح؛ فإما أنك جعلت طموحاتك سرًّا في صدرك وتصرفت بتواضع، أو أنك أحجمت فعلًا عن تلك الأحلام جملة وتفصيلًا، محاولًا تجنب الظهور بمظهر المستغرق في أمر نفسه فيحكم الناس عليك بناء على ذلك.

إن كثيرًا مما نراه من الاستهزاء بالطموح والطموحين في ثقافتنا نابع في واقع الأمر من قدر كبير من الحسد من إنجازات الآخرين، وإخمادك طموحات الشباب علامة على أنك لا تحب نفسك، أو لا تحترمها؛ فلم تعد تؤمن بأنها تستحق الوصول إلى مصافِّ السلطة والتميز التي حلمتَ بها ذات يوم؛ إلا أن ذلك لن يجعلك تزداد بلوغًا ورشدًا؛ بل الراجح أن يجعلك تبوء بالإخفاق؛ فتخفيضك لطموحاتك، يحد من الإمكانيات المتاحة لك، ويقلل من طاقتك. وعلى كل حال، فإنك إذا حاولت الظهور بمظهر الإنسان غير الطموح فستكون منشغلًا بنفسك انشغال أي شخص آخر بنفسه؛ فقد غدا طموحك أن تكون متواضعًا جدًّا، وتقيًّا للغاية، وتريد أن تُظهِر ذلك.

ويبقى بعض الناس على طموحاتهم مهما تقدم بهم العمر، إلا أن طموحاتهم غامضة؛ فهم يريدون النجاح، والمال، والاهتمام. وبسبب هذا الغموض يصعب عليهم الشعور بأنهم قد حققوا أمنياتهم؛ فما الذي يشكل [بالنسبة لهم] المال الكافي، أو النجاح الكافي، أو السلطة الكافية؟ إنهم ليسوا واثقين مما يريدونه بالضبط، ولا يمكنهم أن يضعوا حدًّا لأمنياتهم، ويمكن أن يؤدي ذلك ببعضهم إلى السلوك العدواني، فهم يستمرون بطلب المزيد ولا يعلمون متى ينبغي عليهم التوقف.

وبدلًا من ذلك، عليك أن تحتضن ذلك الجزء الطفولي فيك، وتعود إلى زيارة طموحاتك الأولى، وتُكيِّفها مع واقعك الحالي، وتجعلها طموحات واضحة محددة قدر ما تستطيع؛ فأنت ترغب في تأليف كتاب معين تعبر فيه عن أفكار تعتنقها، أو مشاعر

تحس بها؛ أو ترغب في الشروع في نوع جديد من التجارة كنت تتشوق إليه دائمًا؛ أو ترغب في إنشاء حركة ثقافية أو سياسية تعالج بها قضية من القضايا. وهذا الطموح المحدد يمكن أن يكون ضخمًا جدًّا، إلا أن بوسعك أن ترى مداه بكل وضوح، وترى كيف يمكنك الوصول إلى ذلك المدى، وقد يكون في طموحاتك تحديات وعقبات، لكن يجب ألا تتجاوز قدراتِك بكثير، فترمي بنفسك إلى مهاوي السقوط.

فإذا حققت غايتك -مهما طال الزمن لتحقيقها- فعليك أن تتحول إلى طموح جديد، مشروعٍ جديد، وأنت تشعر برضًا عظيم بعد وصولك لغايتك السابقة، وعليك ألا تقف في مسيرتك الصاعدة هذه؛ بل تزيد في اندفاعك، وأساس ذلك هو مستوى رغبتك، ومستوى طاقتك العدوانية، اللذين تضعهما في كل مشروع طموح. ولا تنتابك عدوى الشكوك والإحساس بالذنب؛ بل أنت منسجم مع طبيعتك، وسوف تكافأ بسخاء على ذلك.

المثابرة: إذا راقبت الأطفال الرضَّع فستلاحظ عنادهم وإصرارهم إذا أرادوا الحصول على شيء؛ فهذه المثابرة طبيعية فينا، إلا أنها خصلة نميل إلى فقدها إذا كبرنا، وخفتت ثقتنا بأنفسنا، وهذا ما يحدث غالبًا بعد ذلك في حياتنا عندما نواجه مشكلة أو مقاومة من الآخرين؛ فنستجمع طاقتنا لمهاجمة المشكلة، لكننا في قعر عقولنا، لدينا بعض الشكوك؛ فهل نحن على مستوى المهمة؟! ويتجلى هذا الخفوت الكبير في الثقة بالنفس، في تقلص الطاقة التي نهاجم بها المشكلة، فيؤدي بنا ذلك إلى نتائج قليلة الفعالية، تزيد من حجم شكوكنا المختبئة، وتقلل من تأثير تصرفنا أو تحركنا المقبل؛ وفي مرحلة معينة نعترف بالهزيمة ونستسلم؛ لكننا بلا شك نستسلم في وقت مبكر جدًّا، وقد استسلمنا في داخلنا قبل وقت طويل من استسلامنا الخارجي.

إلا أن عليك أن تفهم الآتي: لا شيء في العالم تقريبًا يمكنه مقاومة مثابرة الطاقة البشرية؛ فنحن نجد ثمرة ما نفعله إذا أَعمَلْنا جهدنا مرات كافية وبقوة كافية؛ وانظر كم من عظماء التاريخ نجحوا بهذه الطريقة؛ فبالمثابرة الجادة على مدى سنوات متعددة تمكن (توماس إديسون) من اختراع الشكل المناسب للمصابيح الكهربائية، وتمكنت (ماري كوري) من اكتشاف الراديوم؛ فهم ببساطة استمروا، بينما استسلم غيرهم. وفي مسيرة عشر سنوات، وباختبارات فكرية مستمرة، ليلًا ونهارًا، تستكشف كل حل

ممكن، استطاع (ألبرت أينشتاين) أخيرًا الوصول إلى نظرية النسبية. وفي العالم الديني، استطاع (هاكوين) حكيم طائفة (تشان) في القرن الثامن عشر، استطاع أخيرًا الوصول إلى الاستنارة الكاملة، وإحياء فرع ميت من عقيدة (تشان)؛ لأنه وضع نفسه محل تجربة بمثابرة عنيدة على مدى عشرين سنة؛ فهذه الطاقات طاقاتٌ عدوانية، انبثقت من الداخل، وتركزت بشدة لتحل مشكلة أو تتغلب على مقاومة. وكان ذلك لأن الطفل الرضيع، أو العالم، أو المتعبد بطائفة (تشان)، أرادوا شيئًا باستماتة، حتى لم يكن شيء ليثنيهم عما أرادوه؛ لقد فهموا قوة المثابرة، فأصبحت تلقائية بذاتها؛ فلعلمهم بقيمتها كانوا قادرين على استجماع الطاقة والثقة بالنفس لحل المشكلات. لقد اختاروا لأنفسهم شعار هنيبعل (إما أن أجد طريقًا، أو أشق طريقًا)، وعليك أن تقوم بالأمر نفسه، والحيلة في ذلك أن تطلب شيئًا أمسَّ الطلب، بحيث لا يثنيك شيء عنه، ولا يضعف طاقتك، فاملأ نفسك بالرغبة اللازمة لتحقيق غايتك، ودرب نفسك على ألا تستسلم بسهولة كما فعلت في الماضي، واستمر في هجومك [على ما تريده] من زوايا مختلفة، وبطرق جديدة، واطرح عنك الشكوك المختبئة، واستمر في الضرب بكل قوتك، لعلمك بأنك يمكن أن تخترق الحواجز إذا استمريت في الطرق عليها؛ فإذا أحسست بالقوة في هذه الصورة من الهجوم فستعود إليها دائمًا.

الجسارة: إننا بطبيعتنا كائنات جريئة؛ فعندما كنا أطفالًا لم نكن نخشى طلب المزيد ولا فرض إرادتنا. وكنا نتحلى بالمرونة والجسارة بصورة لافتة، وبوجوه كثيرة؛ أما الجبن فهو خصلة نكتسبها غالبًا، وهي تابعة لمخاوفنا المتعاظمة مع تقدمنا في العمر، وفقدنا ثقتنا بقدراتنا في الحصول على ما نريده؛ فنفرط في الاهتمام بكيفية فهم الناس لنا، ونقلق بشأن ما سيظنونه بنا إذا دافعنا عن أنفسنا، ونستبطن شكوكهم. ونغدو خائفين من أي نوع من الصراع أو المواجهة يحرك فينا العواطف بعنف، ويؤدي إلى عواقب لا يمكننا توقعها أو التحكم بها، وتتطور فينا عادة التراجع، فلا نقول ما نشعر به حتى لو كان ذلك في محله، ونخفق في وضع حدود لسلوكيات الناس التي تؤذينا؛ فنجد من الصعب علينا أن نطلب ما نستحقه من علاوة أو ترقية أو احترام، وإذا فقدنا روحنا الجريئة المقدامة -وهي صورة إيجابية للعدوانية- فإننا نفقد جزءًا عميقًا من أنفسنا، مما يسبب لنا الآلام لا محالة.

فعليك أن تحاول استرجاع الجسارة التي امتلكتها يومًا بخطوات متصاعدة؛ وأساس ذلك بأن تبدأ بإقناع نفسك بأنك تستحق الأشياء الجيدة، وأفضلَ ما في الحياة؛ فإذا شعرت بذلك فبإمكانك أن تبدأ بتدريب نفسك على الجهر بصوتك، أو الرد أيضًا على الناس في أحوالك اليومية إذا ظهر منهم تبلد الإحساس. إنك تتعلم الدفاع عن نفسك. وقد تسأل الناس عن سلوكهم العدواني المستتر، أو لا تكون هيابًا في التعبير عن رأي لا يشاطرونك إياه، أو في إخبارهم بما تظنه فعلًا بشأن أفكارهم الرديئة؛ وغالبًا ما ستدرك أن هناك القليل مما تخافه في قيامك بذلك، أقل مما كنت تتخيله؛ حتى إنك ربما تكسب بعض الاحترام، وتجرب القيام بذلك بطرق بسيطة.

فإذا غاب عنك خوفك في هذه المواجهات قليلة الإثارة فبإمكانك أن تبدأ في رفع مستواها؛ فيكون بوسعك أن تزيد مطالبتك للناس بأن يعاملوك معاملة حسنة، أو يقدِّروا جودة العمل الذي قمت به، وتفعل ذلك بلا تذمر وبلا نغمة دفاعية، وتبيِّن للمتنمرين بأنك لست بالوداعة التي تبدو عليها، ولا يسهل التلاعب بك كما يتلاعبون بالآخرين، ويمكنك أن تكون عنيدًا في دفاعك عن مصالحك بقدر عنادهم؛ فإذا دخلت في مفاوضات فبإمكانك أن تدرب نفسك على ألا ترضى بمطالب وضيعة؛ بل تكون مطالبك جريئة، وترى إلى أي حدٍّ يمكن أن تضغط على الطرف الآخر.

وبإمكانك أن تطبق هذه الجرأة المتزايدة في عملك؛ فلن تكون خائفًا من صنع شيء فريد، أو مواجهة الانتقاد والإخفاق، وستخوض مجازفات معقولة وتختبر نفسك فيها، ولا بد لكل ذلك من أن يبنى تدريجيًّا ببطء، كحال العضلة الضامرة، بحيث لا تجازف بالدخول في معركة ضخمة أو رد فعل عدواني قبل أن تزيد في صلابتك. لكنك إذا قوَّيت هذه العضلة فستكسب الثقة بأن بإمكانك مواجهة أي محنة في حياتك بموقف جسور.

الغضب: يعدُّ الشعور بالغضب من بعض أصناف الناس أمرًا طبيعيًّا وصحيًّا؛ فتغضب ممن يجورون عليك فيعيقون تقدمك، وتغضب من الحمقى الكثيرين ممن لديهم السلطة لكنهم كسالى وغير أكفاء، وتغضب من النقَّاد العيابين مدعي الورع الذين يؤيدون عباراتهم المبتذلة بكثير من الاقتناع، ويهاجمونك دون أن يفهموا وجهة نظرك، ويمكن أن تطول القائمة إلى ما لا نهاية، ويمكن لشعورك بهذا الغضب أن يكون أداة تحفيز لك للقيام بفعل معين، ويمكن أن يملأك بطاقة ثمينة؛ فعليك أن تحتضنه، وتستخدمه طوال

حياتك لذلك الهدف [هدف القيام بفعل معين]؛ ولعلك تكبح غضبك أو تخمده؛ لأنه يبدو لك عاطفة سامة وبشعة، كما هو الحال في ثقافتنا.

إلا أن ما يجعل الغضب عاطفة سامة هو درجة انفصامه عن الواقع؛ فالناس يوجهون إحباطاتهم الطبيعية إلى غضب على عدو مبهَم، أو كبش فداء، يستحضره وينشره مثيرو الغوغاء؛ فهم يتخيلون وجود مؤامرات كبيرة تقف وراء وقائع لا مفر منها من قبيل الضرائب، أو العولمة، أو التغيرات التي تأتي في سياق أي مرحلة تاريخية؛ وهم يؤمنون بأن هناك قوًى معينة في العالم هي الملومة على عدم نجاحهم [أي عدم نجاح الغوغائيين]، أو عدم وصولهم إلى السلطة، وليس الملوم في ذلك نفاد صبرهم وضآلة جهدهم؛ وليس هناك من تفكير وراء هذا الغضب؛ لذلك فإنه لا يؤدي إلى أي شيء، أو يؤدي إلى الهلاك.

فعليك القيام بنقيض ذلك، فتوجه غضبك إلى أفراد محددين بذاتهم، أو قوًى محددة بذاتها، وتحلل عاطفتك؛ فهل أنت على يقين من أن إحباطك غير نابع من انعدام كفاءتك أنت؟ وهل تفهم فعلًا سبب غضبك وإلى أين يجب توجيهه؟ وبعد أن تقرر مبرر غضبك والمكان الذي توجهه إليه، عليك أن تحلل أيضًا أفضل طريقة لتمرير هذه العاطفة، وأفضل أسلوب تهزم به خصومك؛ فليكن غضبك منضبطًا، وواقعيًّا، ويستهدف المصدر الفعلي للمشكلة، ولا تضيع أبدًا معرفتك بما بدأ بتحريك هذه العاطفة فيك.

ويتورط معظم الناس في إطلاق سهل لغضبهم في احتجاج ضخم، ثم يذهب عنهم الغضب فيعودون إلى رضاهم عن أنفسهم، أو يشعرون بالمرارة. أما أنت فعليك أن تبرد من غضبك وتجعله أقرب إلى الاضطراب الخفيف منه إلى الغليان. وسيساعد الغضب المنضبط في منحك العزيمة والصبر اللازمين لكفاح قد يطول أكثر مما ظننته، ودع الإجحاف والظلم يقبعان في قعر ذهنك، ويُبقيان على اشتعال جذوة نشاطك؛ فالرضا الحقيقي لا يأتي من تشنج وحيد للعاطفة؛ بل يأتيك من إيقاع الهزيمة بالمتنمر وكشف ضيق الأفق عنده.

ولا تخف من استخدام غضبك في العمل، وبخاصة إذا رافقه سبب معين، أو إذا كنت تعبر عن نفسك بصنعك شيئًا بديعًا، والغالب أن الإحساس بالغضب المكبوح هو الذي

يعطي للخطيب تأثيره؛ فقد كان ذلك مصدر جزء كبير من الشخصية الجاذبة عند (مالكوم إكس Malcolm X). وانظر إلى أكثر الأعمال الفنية ديمومة ورسوخًا، فبإمكانك غالبًا أن تقرأ الغضب المكبوح فيها أو تشعر به؛ وجميعنا ننتبه -ونحن على حق- إلى أننا إذا شعرنا بتمرير الغضب في فيلم سينمائي أو كتاب أو غير ذلك، فإننا نشعر به كأنه ريح منعشة، إنه يجتذب كل إحباطاتنا وامتعاضاتنا، ويدعها تخرج منا. وندرك أنه شيء حقيقي وصادق؛ فلا تحجم أبدًا عن الغضب في أعمالك التعبيرية؛ بل أمسكه، وقم بتمريره، ودعه يتنفس في عملك شيئًا من الحياة والحركة؛ فإذا سلمت تعبيرك لذلك الغضب، فستجد دائمًا جمهورًا يتابع أعمالك.

التواصل بحاجة إلى السلطة. أما وقوفك أمام جماعة غير مبالية أو جماعة عدائية لتقول كلمتك، وتحدُّثك بصدق مع صديق عن حقائق عميقة وجارحة فهي أمور بحاجة إلى إثبات النفس، وفرض الذات، وحتى العدوانية أحيانًا.

رولو ماي [1909 – 1994]

الفصل السابع عشر:

اغتنم اللحظة التاريخية

قانون قصر نظر الأجيال

لقد ولدتَ في جيل يحدد ما أنت عليه بقدْرٍ يفوق ما تتصوره؛ فجيلك يريد أن يفصل نفسه عن الجيل السابق، ويضع نغمة جديدة للعالم، ويقوم في سياق ذلك بصوغ أذواق معينة، وقيم محددة، وطرق في التفكير؛ تستبطنها بصفتك فردًا فيه؛ فإذا كبرت تميل هذه القيم والأفكار لجيلك إلى حجب بصرك عن وجهات النظر الأخرى، وتقيد عقلك؛ ومهمتك هي أن تفهم بما تستطيعه من عمق، هذا التأثير القوي في من تكون أنت، وفي كيفية فهمك للعالم، فإذا عرفت بعمق روح جيلك، وروح العصر الذي تعيش فيه، فستتحسن قدرتك على الاستفادة من روح العصر، وستستطيع توقع التوجهات التي يتوق جيلك إليها، ووضع تلك التوجهات. وستحرر عقلك من القيود الذهنية التي فرضها عليك جيلك، وستصبح أقرب إلى الفرد الذي تصورت نفسك فيه، ولديك كل القوة التي تجلبها لك تلك الحرية.

المد الصاعد

في العاشر من أيار/ مايو سنة 1774 مات ملك فرنسا لويس الخامس عشر عن أربعة وستين عامًا، ومع أن البلاد عمَّها الحداد الواجب على مليكها، إلا أن كثيرين من الشعب الفرنسي أحسوا بالارتياح؛ فقد حكم فرنسا لما يربو على خمسين سنة، لقد ترك بلده تعيش في رخاء وازدهار، وقوة عظمى في أوروبا، إلا أن الأمور كانت تتغير؛ فالطبقة

الوسطى المتوسعة باتت تطمح إلى السلطة، وطبقة الفلاحين يسودها الاضطراب، والشعب عامةً يتوق إلى منحًى جديد في حياته، لذا تطلع الشعب الفرنسي بكثير من الأمل والعاطفة إلى حاكمهم الجديد الملك لويس السادس عشر، حفيد الملك المتوفى الذي لم يتجاوز العشرين من عمره حينذاك؛ فمثَّل هو وزوجته ماري أنطوانيت جيلًا جديدًا، لا بد أن يبعث الحياة من جديد في البلاد، وفي نظام الحكم الملكي نفسه.

إلا أن الملك الشاب لم يشاطر رعيته تفاؤلهم والحق أنه كان أحيانًا على تخوم الهلع؛ فمنذ أن كان صبيًّا كان يخشى احتمال أن يصبح ملكًا؛ فبالمقارنة مع جدِّه عذب المعاشرة، كان الشاب لويس شديد الخجل من الناس؛ لقد كان شابًّا أخرق، مرتابًا دائمًا ويخشى ارتكاب الأخطاء، وشعر بأن الدور المهيب لملك فرنسا أكبر من قدراته، لكنه الآن، بعد أن صعد إلى العرش لم يعد بإمكانه إخفاء مخاوفه عن رجال البلاط، وعن الشعب الفرنسي، إلا أنه وهو يستعد لحفل تنصيبه ملكًا -الذي سيقام في ربيع سنة 1775- بدأ لويس يشعر بمشاعر مختلفة؛ فقرر أن يدرس طقوس حفل التتويج بنفسه، ليستطيع الاستعداد له ولا يرتكب أي خطأ فيه؛ فكان أن ملأه ما تعلمه بالثقة بالنفس، التي كان بحاجة ماسة إليها.

وتقول الأسطورة بأن حمامة أرسلها (الروح القدس) تركت بعض الزيت المقدس ليحفظ في كنيسة في بلدة (ريمز Reims)، واستخدم ذلك الزيت لمسح جميع ملوك فرنسا منذ القرن التاسع، فإذا مُسِح الملك بهذا الزيت يرتفع الملك فوق مراتب البشر العاديين، ويصطبغ بطبيعة مقدسة، ليكون خليفة الله على الأرض. وقد مثلت الطقوس زواج الملك الجديد من الكنيسة والشعب الفرنسي؛ فالملك سيجسد الآن بجسمه وروحه الشعب كله، ليكون مصيره ومصير شعبه متشابيجين متضافرين. وبعد أن قدس الله الملك سيعتمد الملك على هداية الله وحمايته.

وفي العقد الثامن من القرن الثامن عشر أصبح كثيرون من الشعب الفرنسي وكهنته التقدميين يرون في هذه الطقوس أثرًا من خرافات الماضي، إلا أن لويس شعر بنقيض ذلك؛ فقد كان قِدَمُ الطقوس في نظره أمرًا مريحًا، فإيمانه بأهمية تلك الطقوس سيكون وسيلته في التغلب على مخاوفه وشكوكه، وسيشجعه إحساس عميق برسالته؛ فطبيعته المقدسة أصبحت حقيقة بمسحه بالزيت المقدس.

وقرر لويس أن يتصرف بناءً على هذه الطقوس المقدسة في صورتها الأصلية؛ بل إنه سيمضي أبعد من ذلك، فقد لاحظ في قصر فيرساي أن كثيرًا من اللوحات التي ترسم لويس الرابع عشر وتماثيله جعلته مصحوبًا بالآلهة الرومانية، وهي طريقة لتقوية الصورة الرمزية للملكية الفرنسية كأنها شيء قديم راسخ لا يتزعزع؛ فقرر الملك الجديد أن يحيط نفسه بصور مماثلة في الجزء العلني من حفل التنصيب، ليغمر رعيته بالمشاهد والرموز التي يختارها.

أقيم حفل تتويج لويس السادس عشر في 11 حزيران/ يونيو 1775، وبين الحشود التي وقفت خارج الكاتدرائية في ذلك اليوم الدافئ، وقف سائح مستبعَدٌ جدًّا وقوفه هناك؛ إنه شاب في الخامسة عشرة من عمره اسمه (جورج دانتون)؛ وهو طالب في مدرسة داخلية في بلدة إطرويش، وتنحدر عائلته من طبقة الفلاحين، إلا أن أباه نجح في أن يصبح محاميًا، ليرتفع بأسرته إلى مصاف الطبقة الوسطى المتوسعة في فرنسا، ومات أبوه وهو في الثالثة من عمره، وعملت أمه على تنشئته، وكلها أمل بأن يسير ابنها على خطى أبيه، فيكفل لنفسه حياة مهنية متماسكة.

وكان دانتون غريب المظهر للغاية؛ بل إنه كان بشعًا للغاية، فقد كان أضخم من عمره، له رأس كبير، ووجه قبيح؛ وعندما نشأ في مزرعة العائلة هاجمته الثيران مرتين، فشقت بقرونها شفته العليا وحطمت أنفه. وبات بعض الناس يرون فيه شخصًا مخيفًا، إلا أن كثيرين أُخِذوا بعنفوان شبابه، وتجاهلوا قبح وجهه. وكان الصبي جسورًا بكل بساطة، يبحث دائمًا عن المغامرة، وجذبت روحه الجريئة الناس إليه، وبخاصة زملاءه في صفوف الدراسة.

وفي المدرسة التي كان يتعلم فيها قرر الكهنة الليبراليون [التحرريون] الذين يديرونها أن يقدموا جائزة إلى الطالب الذي يكتب مقالة تصف بأفضل وصف حفل التتويج المقبل، وضرورته ومعناه، في زمنٍ كانت فيه فرنسا تسعى إلى تحديث نفسها، ولم يكن دانتون من صنف المفكرين، فكان يفضِّل أن يَمضي للسباحة في نهر مجاور، أو القيام بأي نشاط بدني. والمادة الدراسية الوحيدة التي أثارته كانت مادة التاريخ، وبخاصة تاريخ روما القديمة، وكانت شخصيته التاريخية المفضلة المحامي والخطيب الروماني (شيشرون)، وتماهى مع شيشرون الذي كان أيضًا من أبناء الطبقة الوسطى،

وحفظ خطب شيشرون، وتطور عنده حب الخطابة؛ وبصوته الجهوري في الكلام كانت الخطابة في طبيعته؛ إلا أنه لم يكن يحسن الكتابة [ولا تأليف الخطب].

ورغب دانتون أشد الرغبة في الفوز بجائزة المقالة؛ فهي سترفع منزلته على الفور في صفوف زملائه الطلاب، إلا أنه استنتج أن الطريقة الوحيدة للتعويض عن مهاراته الأدبية غير المتميزة هي بأن يشاهد حفل التتويج أولًا، ثم يصفه وصفًا براقًا. وشعر أيضًا بانجذاب غريب نحو الملك الشاب: فهما ليسا متباعدين في السن، وكلاهما ضخم، وكلاهما يبدو غير وسيم على الإطلاق.

وكانت المغامرة الوحيدة التي تجتذبه دائمًا هي الهروب من المدرسة للوصول إلى بلدة ريمز التي تبعد عن المدرسة مسافة ثمانية أميال [13 كليومتر تقريبًا]. وقال لأصدقائه: «أريد أن أرى كيف يُصنَع الملك»؛ لذا فقد تسلل إلى ريمز في اليوم السابق لحفل التتويج، ووصل [إلى الحفل] في الوقت المناسب. وتحرك بين الحشود المزدحمة للشعب الفرنسي المتجمعة خارج الكاتدرائية، وكان الحراس يبقونهم خارجًا وهم يلوحون برماحهم الطويلة؛ فلم يكن يسمح إلا للنبلاء بالدخول. ودفع دانتون بنفسه بين الحشود قدر ما يستطيع [ليرى وقائع الحفل]، ثم رأى الملك يصعد بعض الدرجات إلى مكان التتويج، وكان يلبس رداءً احتفاليًّا مبهرًا، مرصعًا بالألماس والذهب، وكانت الملكة الجميلة تتبعه وقد ارتدت عباءة فاخرة، وكان شعرها مركومًا عاليًا جدًّا، وتتبعها وصيفاتها، وكان يَنظر إليهم من بعيد، فيراهم شخصيات من عصر آخر، مختلفين جدًّا عن أي شخص رآه من قبل.

وانتظر بكل صبر حتى انتهاء الطقوس، إلى حين ظهر الملك من جديد، مكللًا بالتاج على رأسه الآن. وفي لحظة قصيرة ألقى نظرة قريبة على وجه لويس وهو يتجاوزه، ففاجأه أن رأى فيه وجه إنسان عادي تمامًا، على الرغم من أرديته وجواهره، ثم ركب الملك مركبة دقيقة الصنع والزخارف، لا تجاريها أي مركبة أخرى، وكانت تدعى (ساكر) [أو: صقر]. لقد كان الأمر أشبه بقصة من الخيال؛ فقد صنعت خصيصًا لحفل التتويج، وجرى تصميمها لتكون مشابهة للمركبة الحربية لأبولو [إله الشمس عند الرومان]، تسطع كأنها الشمس (فالشمس كانت رمز الملك الفرنسي)، وكانت مركبة ضخمة. ونصبت على جوانبها كلها تماثيل صغيرة لآلهة الرومان. وعلى لوح بابها

الذي يقابل دانتون رأى رسمًا متقنًا للويس السادس عشر كأنه إمبراطور روماني فوق سحابة، يومئ إلى الشعب الفرنسي تحته، وأغرب ما في الأمر أن العربة نفسها كانت مكللة بتاج برونزي ضخم.

وكان الهدف من (ساكر) أن تكون رمزًا للملكية، لامعةً وأسطورية، لقد كان منظرها مذهلًا، إلا أنها لسبب ما بدت غريبة عن المكان؛ فقد كانت ضخمة جدًّا، ومتلألئة جدًّا، وعندما ركبها الملك بدت كأنها تبتلعه. واحتار دانتون في أمرها: هل كانت مركبة فخمة مهيبة أم كانت مركبة مزخرفة غريبة؟!

وعاد دانتون إلى المدرسة في وقت متأخر من اليوم نفسه، ورأسه يدور بكل تلك الصور الغريبة، ومن وحي ما شاهده كتب أفضل مقالة في حياته حتى ذلك اليوم، وربح الجائزة.

وفي السنوات التي تلت تخرج دانتون من مدرسة إطرويش جعل أمه فخورة به؛ ففي سنة 1780 انتقل إلى باريس ليعمل كاتبًا في المحاكم القانونية [كاتب محكمة]. وفي غضون بضع سنوات نجح في اختبار المحاماة، وأصبح محاميًا تحت التمرين. وفي المحكمة –وبصوته الهدار ومهاراته في الخطابة– هيمن طبعًا على اهتمام رجال المحكمة، وما لبث أن ترقى في المراتب. وبينما كان يختلط بزملائه المحامين ويقرأ الصحف لاحظ شيئًا غريبًا يجري في فرنسا: إنه سخط متعاظم على الملك، والملكة المبذرة، والطبقة العليا المتعجرفة، وكان كبار المفكرين في عصره يسخرون منهم في مسرحياتهم وكتبهم.

وكانت المشكلة الكبرى هي أموال الدولة؛ فقد بدت فرنسا كأنها تقف دائمًا على شفا الإفلاس، وجذر المشكلة يكمن في البنية المالية القديمة جدًّا للدولة الفرنسية، وكان الشعب الفرنسي عرضة لكل أصناف الضرائب المرهقة التي تعود إلى زمن الإقطاعية، إلا أن الكهنة والنبلاء كانوا مُعفَين من تلك الأعباء، ولم تكن الضرائب على الطبقتين الدنيا والوسطى في المجتمع الفرنسي تجلب إيرادات كافية لخزينة الدولة، ويعود ذلك بخاصة إلى النفقات التبذيرية للبلاط الفرنسي التي ازدادت سوءًا بعد أن باتت الملكة ماري أنطوانيت تقيم الحفلات وتعشق البهرجة.

ومع تقلص الموارد المالية وارتفاع أسعار الخبز ومعاناة ملايين الشعب الجوع والحرمان، أخذت أعمال الشغب تخرج في أنحاء الريف الفرنسي، حتى وصلت إلى باريس، ووسط هذه الفوضى كان الملك الشاب يثبت أنه متردد جدًّا في التعامل مع هذه الضغوط.

وفي سنة 1787 ومع ازدياد الوضع المالي سوءًا جاءت إلى حضن دانتون فرصة حياته، وهي منصب محامٍ في مجلس الملك، مع زيادة كبيرة في الأجر، وكانت تحدوه الرغبة في الزواج من شابة اسمها غابرييل، وكان والدها يرفض زواجه منها لأنه لا يكسب ما يكفيه من النقود، فقبل بذلك المنصب في المجلس؛ على الرغم من مخاوفه من أنه كان يركب سفينة تغرق. وبعد يومين تزوج من غابرييل.

وأحسن دانتون في عمله، إلا أنه وجد نفسه يزداد انشغالًا بالفوضى القائمة في باريس، وانضم إلى نادٍ يدعى نادي (أصحاب النطاق)، وكان أعضاؤه خليطًا غريبًا من الفنانين البوهيميين [الخارجين على الأعراف] ومثيري الفتنة السياسيين، وكان مقر النادي قرب شقته، فبدأ يمضي وقتًا طويلًا من يومه في النادي، وسرعان ما اشترك في مناظرات صاخبة تتناول مستقبل فرنسا أقيمت داخل النادي. وشعر بروح جديدة غريبة تملأ الأجواء، إنها جرأة جعلت الناس فجأة يقولون أشياء عن الملكية لم يكونوا يستطيعون قولها أبدًا قبل بضع سنوات، ووجد الأمر مثيرًا لا يمكنه مقاومته، وأخذ يلقي خطبه النارية، مركِّزًا على وحشية الطبقات العليا، وتنعَّم بالاهتمام الذي لقيه.

وفي سنة 1788، عرض عليه منصب أعلى في مجلس الملك، فرفضه، وقال لوزير الملك الذي عرض عليه المنصب أن الملكية محكوم عليها بالسقوط، وأضاف: «لم يعد الأمر أمر إصلاحات متواضعة؛ إننا اليوم قريبون من الثورة أكثر من أي وقت مضى... ألا ترى الانهيار المقبل؟».

وفي ربيع سنة 1789 أُجبِر لويس على الدعوة إلى جمعية وطنية تتعامل مع الإفلاس الوشيك للدولة، ودعيت الجمعية باسم مجلس (عموم الطبقات)، وكانت مؤسسة يطلب منها التعامل مع أزمة وطنية، لكنها كانت تدبيرًا في اللحظة الأخيرة، فاجتماعها السابق كان في سنة 1614، بعد موت الملك هنري الرابع. وضمت الجمعية ممثلين عن الطبقات

الفرنسية؛ النبلاء، والكهنة، وعامة الناس دافعي الضرائب. ومع أن الغالبية العظمى من الشعب الفرنسي سيمثلها أعضاء من الطبقة الثالثة، إلا أن سلطات الجمعية كانت ممنوحة في معظمها إلى النبلاء والكهنة، ومع ذلك فقد عقد الشعب الفرنسي آمالًا كبيرة عليها، وكان لويس كارهًا جدًّا للدعوة إليها.

وقبل شهر واحد من التئام شمل (عموم الطبقات)، اشتعلت أعمال الشغب في باريس بسبب أسعار الخبز، وأطلقت القوات الملكية النار على حشود الناس، فقتلت العشرات منهم، وشهد دانتون سفك الدماء، وشعر بأن مزاج الناس يمر بنقطة تحول، وبخاصة في الطبقات الدنيا من الشعب، وفي نفسه هو أيضًا؛ فشاطرهم يأسهم وغضبهم، ولم تعد ترضيهم أعمال الشغب المعتادة، وبدأ بمخاطبة غضب الحشود في زوايا الطرقات، مجتذبًا إليه الأتباع وصانعًا لنفسه صيتًا بينهم. وقال لصديق بدا متفاجئًا من هذا التوجه الجديد في حياته بأن الأمر أشبه برؤية موجة عاتية من المد في نهر، والقفز فيها، ليتركها تحمله حيث تشاء.

بينما كان الملك لويس يستعد لالتئام (عموم الطبقات)، كان يكاد لا يحتمل استياءه وغضبه؛ ففي السنوات التي تلت جلوسه على العرش حذره وزراء المالية المختلفون من أزمة وشيكة إذا لم تقم فرنسا بإصلاح نظامها الضريبي، وقد وعى ذلك، وحاول أن يبدأ بالإصلاحات، إلا أنه نتيجة خوف النبلاء والكهنة من المسار الذي ستؤول إليه الإصلاحات ناصبوا تلك الأفكار أشد العداء، لدرجة أن الملك أُجبر على التراجع عن تلك الإصلاحات. والآن، وبعد أن أمست خزائن الدولة خاوية تقريبًا، جعل منه النبلاء والطبقة الثالثة رهينة، فأجبروه على الدعوة إلى مجلس (عموم الطبقات)، ووضعوه في موقف من يتسول المال من شعبه.

ولم يكن مجلس (عموم الطبقات) إرثًا تقليديًّا في الحكومة الفرنسية؛ بل كان شذوذًا [عما ألفته الحكومات الفرنسية]، وكان تحديًا للحق المقدس للملك، إنه وصفةٌ للفوضى؛ فمن يعلم ما هو الأفضل لفرنسا أهُم رعيته، أصحاب مليون من الآراء المختلفة، أم هم النبلاء بمصالحهم الضيقة وتوقهم إلى اقتناص المزيد من السلطة؟ لا، فالملك وحده يمكنه الإبحار بالأمة للخروج من هذه الأزمة، فكان عليه أن يسترد اليد العليا فوق هؤلاء الأطفال المشاكسين.

وركن الملك إلى خطة؛ فهو سيقنعهم بجلالة النظام الملكي، والحاجة المطلقة إلى سلطةٍ عليا في فرنسا. وليقوم بذلك سيعقد اجتماعات (عموم الطبقات) في قصر فيرساي، وهو أمر حذره مستشاروه من مغبة فعله، بسبب قرب قصر فيرساي من باريس ومحرضي الشغب فيها، وعلل لويس قراره بأن معظم مندوبي الطبقة الثالثة ينحدرون من الطبقة الوسطى وهم معتدلون نسبيًّا، ووسط فخامة الملكية الفرنسية وكل رموزها لن يسع ممثلو الطبقة الثالثة إلا التفكير بما صنعه لويس الرابع عشر، باني قصر فيرساي، وكم يدينون للنظام الملكي بتحويل فرنسا إلى قوة عظمى، وسيقيم حفلًا مفتوحًا يضاهي حفل تتويجه، ويذكِّر جميع الطبقات بالأصل المقدس لملكه.

فإذا طُبع فيهم ثقل الماضي فسيوافق على بعض الإصلاحات في النظام الضريبي، وستكون الطبقة الثالثة ممتنة لها بلا شك، لكنه في الوقت نفسه سيوضح أنه مهما كانت الظروف فلن يتخلى النظامُ الملكي ولا الطبقتان الأوليان [من النبلاء والكهنة] عن أيٍّ من سلطاتهم وامتيازاتهم، وبهذه الطريقة ستحصل الحكومة على الأموال اللازمة لها من الضرائب؛ أما التقاليد التي يفترض به التمسك بها فلن تتغير.

ومضت مراسم الافتتاح كما خَطَّط لها، لكنه فزع من عدم اكتراث مندوبي الطبقة الثالثة بأُبَّهة القصر، وكل ما فيه من بذخ. وأبدوا احترامًا هزيلًا للمراسم الدينية، ولم يصفقوا بحرارة وهو يلقي خطبة الافتتاح، والإصلاحاتُ الضريبية التي اقترحها لم تكن كافية في نظرهم. ومع مرور الأسابيع ازدادت طلبات مندوبي الطبقة الثالثة، وباتوا يصرون على أن تكون للطبقات الثلاث سلطات متساوية.

وعندما رفض الملك مطالبهم قاموا بما لا يمكن تصوره؛ فقد أعلنوا أنهم الممثلون الحقيقيون للشعب الفرنسي، وأنهم متساوون مع الملك، ودعوا كيانهم باسم (الجمعية الوطنية)، واقترحوا تشكيل نظام ملكي دستوري، وادعوا أنهم يحظون بتأييد ساحق من البلاد، وإذا لم يمضوا في هذا الطريق الذي رسموه لأنفسهم فإن الحكومة لن تستطيع جمع ما يلزمها من الضرائب. وفي مرحلة معينة احتد غضب الملك من هذه الصورة من الابتزاز، وأمر مندوبي الطبقة الثالثة بالخروج من مكان الاجتماع، فرفضوا أوامره، وعصوا قراره الملكي، ولم يسبق أن شهد أي ملك فرنسي هذا التمرد من الطبقات الدنيا.

وعندما بات لويس يواجه ثورة متصاعدة تخترق البلاد أحس بضرورة وأد المشكلة في مهدها؛ فقرر أن يهجر أي مساع للمصالحة، ويلجأ بدلًا من ذلك إلى القوة؛ فدعا الجيش إلى إعادة النظام إلى باريس وجميع المدن الأخرى، لكن في 13 تموز/ يوليو جاءته الرسل يحملون أنباء مقلقة: فنتيجة توقع الباريسيين أن يستخدم لويس الجيش قاموا بتسليح أنفسهم بسرعة، وسلبوا المخازن العسكرية. وكانت القوات الفرنسية التي تحركت لسحق التمرد لا يعوَّل عليها، فكثير منها رفض إطلاق النار على إخوانهم من أبناء البلد. وفي اليوم الآتي قامت حشود كبيرة من الباريسيين بالتوجه في مسيرة نحو الباستيل، وهو السجن الملكي في باريس، وكان رمزًا لأشد ممارسات القمع في النظام الملكي، وسيطروا عليه.

فأضحت باريس في قبضة الشعب، ولم يكن بوسع لويس القيام بأي شيء -وكان يشاهِد وقد امتلأ ذعرًا ورعبًا- (الجمعية الوطنية) التي ما زالت مجتمعة في قصر فيرساي تسارع إلى الاقتراع على قرارات تحد من الامتيازات المختلفة التي حظي بها النبلاء والكهنة سابقًا. واقترعوا باسم الشعب على الاستيلاء على الكنيسة الكاثوليكية، وبيع أراضيها الشاسعة إلى الشعب بالمزاد العلني، ومضوا أبعد من ذلك، فنادوا بأن جميع المواطنين الفرنسيين متساوون منذ الآن فصاعدًا، وسيُسمح للنظام الملكي بالبقاء لكن السلطة ستكون مشتركة بين الملك والشعب.

وفي الأسابيع اللاحقة -ومع صدمة رجال البلاط وذعرهم من هذه الأحداث- فروا سريعًا من قصر فيرساي إلى مناطق آمنة أو إلى بلدان أخرى، وبات الملك يشعر بالوطأة الشديدة لما حصل في الشهور القليلة الماضية؛ فكان يجوب قاعات القصر وحيدًا في واقع الحال، وكانت اللوحات التي ترسم لويس الرابع عشر ورموزه المهيبة تحدق فيه وتسخر من كل ما سمح بأن يجري في عهده.

فكان عليه بطريقة أو بأخرى أن يستعيد السيطرة على فرنسا، وكانت الطريقة الوحيدة لذلك هي أن يعتمد اعتمادًا أكبر على الجيش، فليبحث عن القوات التي ما زالت مخلصة له. وفي أواسط شهر أيلول/ سبتمبر استدعى إلى قصر فيرساي (فوج الفلاندرز)، وكان فيه خيرة الجنود في البلاد، وهو مشهور بتعاطفه مع الملكية. وفي مساء الأول من تشرين الأول/ أكتوبر قرر الحرس الشخصي للملك إقامة مأدبة على

شرف (فوج الفلاندرز)، وحضر المأدبة جميع رجال البلاط الذين بقوا في القصر، بالإضافة إلى الملك والملكة.

وثمل الجنود، وصاحوا بنخب الملك وعهود الولاء للملكية، وغنوا أغاني راقصة يسخرون بها من الشعب الفرنسي بأقذع الأوصاف، وأمسكوا بحفنات من الأوسمة والأشرطة ثلاثية الألوان التي ترمز للثورة وداسوها بأحذيتهم العسكرية؛ أما الملك والملكة اللذان كان اليأس قد استبد بهما في الآونة الأخيرة فكانت علامات البهجة واضحة عليهما من جراء ما يفعله الجنود؛ فكانا يحسان بروح سنوات خلت عندما كان منظر الزوجين الملكيين نفسه يحرك هذه العروض العاطفية؛ إلا أن أخبار ما حدث في المأدبة أسرعت تنتشر في باريس، وأججت الغضب والهلع، واشتبه الفرنسيون من كل الطبقات بأن الملك يخطط لنوع من الانقلاب المضاد، وتصوروا النبلاء يعودون إلى الخضوع لأوامر لويس ويطلبون الثأر من المجتمع الفرنسي.

وفي غضون أيام، علم الملك بأن آلاف الباريسيين يتوجهون في مسيرة نحو قصر فيرساي، وكانوا مسلحين يجرُّون خلفهم المدافع؛ ففكر في الهرب مع عائلته إلا أنه تردد في ذلك؛ وبعد وقت قصير فات الأوان على هربه، فقد وصلت إليه الجماهير، وفي صباح السادس من تشرين الأول/ أكتوبر تسللت مجموعة من المواطنين إلى القصر، وقتلت كل من كان في طريقها، وطالبت بأن يرافقهم لويس وعائلته في عودتهم إلى باريس ليستطيع المواطنون الفرنسيون مراقبته والتأكد من ولائه للنظام الجديد.

ولم يكن لدى لويس خيار آخر؛ فتكدس مع عائلته المصدومة في مركبة واحدة، وبينما كانوا في طريق عودتهم إلى باريس تحيط بهم حشود الناس رأى لويس رؤوس حرسه الشخصي مرفوعة على رماح طويلة، وزاد في صدمته منظر الرجال والنساء الكثيرين جدًّا الذين يحيطون بعربته، يلبسون بالي الثياب، وقد أضمر الجوع أجسادهم، يدفعون بوجوههم إلى نافذة العربة، ويسبونه ويسبون الملكة بأقذر العبارات، ولم يستطع أن يرى بينهم رعيته؛ فهؤلاء ليسوا الشعب الفرنسي الذي عرفه، لا بد أنهم مثيرو شغب غرباء، جلبهم الأعداء إلى فرنسا لتدمير نظامها الملكي. لقد جُنَّ العالم بطريقة ما.

وفي باريس نزل الملك وأسرته وبعض رجال البلاط ممن بقوا معه نزلوا في قصر التويلري، وهو مقر ملكي مهجور منذ أكثر من مئة سنة.

وفي غضون أسبوع من وصول الملك إلى باريس زاره رجل غريب أخافه وجهه وسلوكه؛ إنه جورج دانتون الذي أصبح الآن من زعماء الثورة الفرنسية؛ فقد أتى مندوبًا عن الشعب الفرنسي للترحيب بالملك في باريس؛ وأوضح له أنه كان عضوًا في مجلس الملك، وطمأن الملك بأن الشعب ممتن لإذعانه لإرادة الشعب، وأنه ما زال هناك أمر مهم يقوم به؛ ليكون الملكَ الذي يقسم يمين الولاء للدستور الجديد.

أما لويس فلم يكد يسمعه؛ فقد كان مأخوذًا برأس دانتون الضخم، والحُلَّة الغريبة التي يلبسها (بنطال أسود لامع فوق جوارب حريرية، وحذاء ملتوٍ، وخليط من الأزياء التي لم يرها لويس من قبل)، ومأخوذًا بمجمل سلوكه في حديثه السريع، وانعدام رهبته من حضور الملك، وانعدام احترامه له؛ وانحنى بلطف أمام الملك، إلا أنه رفض أن يقبل يده، وهو خرق كبير للبروتوكول [مراسم مقابلة الملك]؛ فهل كان ذلك رجلًا ثوريًّا من الشعب؟ لم يسبق للويس أن قابل شخصًا كهذا، ووجد لويس تلك التجربة تجربة كريهة قطعًا.

في شهور صيف سنة 1789 أيد دانتون إلى حدٍّ كبير قرارات (الجمعية الوطنية)، إلا أنه بقي على حذره من طبقة النبلاء، وأراد التيقن من أنهم قد فقدوا امتيازاتهم إلى الأبد؛ [فهو يرى أن] النبلاء مصدر شقاء البلاد، ولا بد للشعب الفرنسي أن ينسى هذا الشقاء، وأصبح واحدًا من المحرضين الأساسيين على الطبقات العليا، وبذلك كسب سوء ظن الزعماء المعتدلين والبرجوازيين في الثورة الفرنسية، الذين أرادوا القيام بذلك ببطء؛ فأضحى دانتون في نظرهم غولًا بشعًا كثير الصخب، وأقصوه عن دوائرهم الاجتماعية، وعن أي منصب رسمي في الحكومة الجديدة التي في طور التشكل.

وشعر دانتون بأنه منبوذ، وربما استذكر جذوره في طبقة الفلاحين، فأصبح يزداد تماهيًا مع (عديمي السراويل)[1]، وهم أفراد من الطبقات الدنيا في فرنسا وأكثرهم تشبعًا بالروح الثورية، وعندما وصلت أخبار السلوك المشين لفوج الفلاندرز في الأول

(1) أي الذين لا يلبسون السراويل الفاخرة التي تصل إلى الركبة؛ وتحتها الجوارب الحريرية. بل يلبسون البنطال الطويل الذي بات رائجًا اليوم. [المترجم]

من تشرين الأول/ أكتوبر إلى باريس كان دانتون قد أصبح واحدًا من كبار مثيري الشغب في المسيرة التي اتجهت إلى فيرساي، وبعد نجاحه في ذلك أضحى زعيم (أصحاب النطاق)، وبهذه الصفات زار قصر التويلري، ليرحب بالملك ويرى مقدار تأييد الملك للدستور الجديد.

ولم يسع دانتون إلا أن يستذكر حفل التتويج الذي حضره قبل أربعة عشر عامًا بكل ما كان فيه من أبهة، وعلى الرغم من كل ما جرى في الأشهر القليلة الماضية، بدا الملك مصممًا على إعادة إحياء بروتوكول قصر فيرساي ومراسمه الملكية؛ فقد كان يرتدي حلته الملكية، وعليها وشاحه، وأوسمة مختلفة مربوطة بمعطفه، وأصر على الإجراءات الشكلية القديمة، فأبقى مرافقيه في بزَّاتهم المتقنة الموحدة، وكان كل ذلك تافهًا جدًّا، ومنفصلًا تمامًا عما يجري في الواقع، لكن دانتون كان مهذبًا، فما زال يشعر بتعاطف غريب مع الملك، إلا أنه الآن وهو يمعن النظر فيه كان كل ما يراه أثرًا من الماضي، وشكَّ في ولاء الملك للنظام الجديد، وغادر الاجتماع وقد ازداد يقينًا أكثر من أي وقت مضى بأن الملكية الفرنسية قد انتهت إلى غير رجعة.

وفي الشهور اللاحقة أعلن الملك ولاءه للدستور الجديد، إلا أن دانتون شك في أن لويس يراوغ، وأنه ما زال يدبر لإعادة النظام الملكي وطبقة النبلاء إلى كراسي السلطة، وشن ائتلاف من جيوش بلدان أخرى في أوروبا حربًا مفتوحة على الثورة، عازمًا على إنقاذ الملك واستعادة النظام القديم، وشعر دانتون يقينًا بأن الملك يتصل بتلك الجيوش.

وفي حزيران/ يونيو سنة 1791 جاءت الأخبار المفزعة بأن الملك وعائلته فروا بطريقة من الطرق من باريس في مركبة؛ لكن ألقي القبض عليهم بعد أيام. وكان الأمر هزليًّا لولا أنه كان مرعبًا، فقد كان أفراد عائلة الملك يرتدون لباس البرجوازيين المعتاد في أيام العطلة، إلا أنهم يركبون مركبة فخمة لا تناسب ملابسهم، وذلك ما لفت الانتباه إليهم؛ فعُرِف أمرهم، وقُبض عليهم، وأعيدوا إلى العاصمة.

وأحس دانتون الآن بأن لحظته قد حلت؛ فقد كان الليبراليون والمعتدلون في الثورة يحاولون التشبث بالقول بأن الملك بريء، وأنه خُدِع بخطة الهرب، أو أنه خُطِف. وخافوا مما سيحصل لفرنسا إذا ألغي فيها النظام الملكي، وكيف سيكون رد الجيوش الأجنبية

التي دخلت في حدود البلاد إذا حدث أي شيء للملك؛ لكن دانتون رأى في كل ذلك مجرد سخافة، فكل ما يفعلونه هو تأخيرٌ ما لا مفر منه، لقد فقدت الملكية معناها وغايتها؛ والملك كشف عن نفسه خائنًا للبلاد، وعليهم ألا يخافوا من قول ذلك؛ وأعلن أنه قد حان الوقت لفرنسا لتعلن نفسها دولة جمهورية، وتتخلص من الملكية إلى الأبد.

وبدأت دعوته إلى قيام الجمهورية يتردد صداها، وبخاصة بين (عديمي السراويل)، وكان من علامات نفوذ دانتون المتنامي انتخابه في أول منصب رسمي -وكيل النائب العام للجنة الثورية في باريس- وبدأ يملأ اللجنة بالمتعاطفين معه، استعدادًا لشيء عظيم.

وفي الصيف اللاحق جاء حشد ضخم من (عديمي السراويل) من مرسيليا إلى باريس للاحتفال بالذكرى الثالثة للثورة، وبعد أن ألهبتهم دعوات دانتون لقيام الجمهورية وضعوا أنفسهم تحت تصرفه، وساروا في شهري حزيران/ يونيو وتموز/ يوليو في مسيرات عبرت باريس، يغنون بهتافات الثورة وينشرون دعوة دانتون لقيام الجمهورية، وازداد عدد الناس الذين ينضمون إلى هؤلاء القادمين من مرسيليا يومًا بعد يوم، وخطط دانتون بصمت لانقلابه، بعد أن أضحى يسيطر على اللجنة الثورية، واقترح أعضاء اللجنة على إزالة الحواجز الموضوعة على الجسور المختلفة في باريس، والتي تؤدي إلى قصر التويلري انطلاقًا من منطقة الضفة اليسرى [الجنوبية لنهر السين]، لينهي ذلك فعليًّا أي حماية للعائلة الملكية، فبوسع الحشود الآن السير مباشرة إلى قصر الملك.

وفي صباح العاشر من آب/ أغسطس، قرعت أجراس الإنذار في أنحاء المدينة، ورافقها قرع مستمر على الطبول، وسار حشد ضخم من الباريسيين فوق الجسور المختلفة للهجوم على قصر التويلري. وتبعثر معظم الحرس الذين يحرسون القصر، وسرعان ما أجبرت العائلة الملكية على الفرار بحياتها، والتجأت إلى مبنًى مجاور تجتمع فيه (الجمعية الوطنية)، وما لبثت الحشود أن ذبحت الجنود الباقين لحماية القصر، واستولت على القصر.

لقد نجحت حيلة دانتون؛ فالعامة قالت رأيها، و(الجمعية الوطنية) اقترعت على إنهاء النظام الملكي، وجردت الملك وعائلته من أي سلطة أو حماية بقيت له؛ فبضربة واحدة أنهى دانتون أقدم وأقوى ملكية في أوروبا، وأُخذ الملك وعائلته إلى (المعبد)، وهو

دير من القرون الوسطى سيكون سجنهم الخاص تنفيذًا لما رأته الحكومة الجديدة بشأن مصيرهم؛ وتقلد دانتون الآن منصب وزير العدل، وكان الزعيم بالأمر الواقع للجمهورية الفرنسية الجديدة.

وجد لويس نفسه في (المعبد) وقد فصل عن عائلته، ينتظر محاكمته بتهمة الخيانة في كانون الأول/ ديسمبر، وأصبح يعرف الآن باسم (لويس كابيه)، و(كابيه) لقب عائلة مؤسس الملكية في فرنسا في القرن العاشر [أوغو كابيه]، تلك الملكية التي ستنتهي بنهاية لويس)، كأنه رجل من العامة بلا امتيازات، وكان غالبًا وحيدًا، فكان لديه الوقت للتأمل في الصدمات التي أصابته في ثلاث سنوات ونصف مضت؛ فلو أن الشعب الفرنسي بقي على إيمانه به لوجد طريقة لحل جميع المشكلات، وكان لا يزال على يقينه بأن مثيري الغوغاء الكفرة ومثيري الشغب الغرباء هم من أفسد محبة الناس الطبيعية له.

واكتشف الثوريون مؤخرًا جملة من الأوراق التي كان لويس يخبئها في مأمن في جدار قصر التويلري، وكان بينها رسائل كشفت عمق تآمره مع القوى الأجنبية للانقلاب على الثورة؛ فبات على يقين من أنه سيحكم عليه بالإعدام، وهيأ نفسه للأمر.

وفي محاكمته أمام الجمعية [الوطنية]، ارتدى (لويس كابيه) معطفًا بسيطًا، من النوع الذي يرتديه أي مواطن من الطبقة الوسطى، ونمت له لحية. وبدا حزينًا ومنهكًا، يكاد لا يشبه الملك. لكن مهما كان تعاطف القضاة معه فقد تلاشى سريعًا، بعد أن قرأ أصحاب الادعاء العام التهم الكثيرة بحقه، ومنها تآمره للانقلاب على الثورة، وبعد شهر، حكم على المواطن الخاص (كابيه) بالإعدام بالمقصلة، وكان دانتون نفسه واحدًا ممن اقترعوا على ذلك الحكم.

وكان لويس مصممًا على أن يبدي وجهًا شجاعًا، وفي صباح الحادي والعشرين من كانون الثاني/ يناير، وكان يومًا باردًا وعاصفًا، نقل لويس إلى (ساحة الثورة)، حيث تجمعت حشود كبيرة لتشهد إعدامه. لقد راقبوا في ذهول مشدوهٍ مليكهم السابق مكبل اليدين، مقصوص الشعر، كأي مجرم عادي. وصعد الدرجات المفضية إلى المقصلة، وقبل أن يركع عند عقبتها صاح قائلًا: «أيها الناس، إني أموت بريئًا! إني أسامح من حكموا علي بالإعدام. وأدعو الله ألا يُسفَك دم مرة أخرى على أرض فرنسا».

ومع سقوط نصل المقصلة، صاح صيحة مرعبة. وحمل الجلَّاد رأس الملك ليراه الجميع. وبعد بضع صيحات تقول: «يحيا الشعب»، خيم صمت رهيب على الحشود، وبعد دقائق اندفعوا إلى المنصة ليغمسوا أيديهم في دم لويس، ويأخذوا خصلًا من شعره.

بات دانتون زعيم الثورة الفرنسية، وهو الآن يواجه قوتين رهيبتين: الجيوش الغازية التي بقيت تقترب من باريس، وتمَلمُلَ المواطنين الفرنسيين، فكثير منهم يطالب بالانتقام من النبلاء وجميع مناهضي الثورة، ولمواجهة جيوش الأعداء أطلق دانتون جيشًا عظيمًا من ملايين المواطنين صنعه بنفسه، وفي الشهور القليلة الأولى من الحرب قلبت هذه القوات الفرنسية الجديدة كفة الحرب.

وسعيًا منه لتوجيه مطالب الثأر عند الناس أقام محكمة ثورية لإحلال العدالة سريعًا فيمن يشتبه بأنهم يحاولون استعادة النظام الملكي، واستهلت المحكمة ما بات يعرف بـ (عهد الإرهاب)، حيث أرسلت بآلاف المشتبه بهم إلى المقصلة، وغالبًا ما تكون التهم الموجهة إليهم واهية جدًّا.

وبعد وقت قصير من إعدام الملك سافر دانتون إلى بلجيكا للمساعدة في الإشراف على المجهود الحربي في تلك الجبهة، وبينما هو هناك جاءته الأخبار بأن زوجته الحبيبة غابرييل ماتت في مخاض قبل أوانه، وشعر بذنب عظيم لأنه لم يكن إلى جانبها في تلك اللحظات، وكانت فكرة أنه لا سبيل له ليودعها، وأنه لن يرى وجهها مرة أخرى فكرة لا يطيقها؛ فترك مهمته في بلجيكا دون أن يفكر في عواقب ما فعل، وأسرع عائدًا إلى فرنسا.

وعندما وصل، كان قد مضى على موت زوجته أسبوع، وقد دفنت في مقبرة عامة، لكنه مغمورًا بالأسى والرغبة في رؤيتها مرة أخرى، أسرع إلى المقبرة، وأخذ معه صديقًا له وبعض المجارف. وفي ليلة مطيرة لا قمر فيها، نجحا في العثور على القبر، وحفر وحفر، وبمساعدة صديقه، رفع جثمان زوجته عن الأرض، وبكثير من الجهد نزع عن وجهها الكفن أخيرًا. وشهق وهو يرى وجهها الشاحب. وسحبها من كفنها، واعتنقها بشدة إلى جسمه، وتوسل لها أن تغفر له، وقبَّلها مرة بعد مرة على شفتيها الباردتين. وبعد ساعات أعادها أخيرًا إلى الأرض.

وفي الشهور اللاحقة، بدا أن شيئًا قد تغير في دانتون، فهل كان ذلك بسبب فقده زوجته، أم بسبب شعوره بالذنب الآن بسبب إطلاقه (عهد الإرهاب) في فرنسا؟ لقد ركب موجة الثورة حتى وصل إلى ذروة السلطة، لكنه الآن يريدها أن تمضي في اتجاه مغاير؛ فقد أصبح أقل مشاركة في شؤون الدولة، ولم يعد يؤيد (عهد الإرهاب)، ولاحظ منافسه الأكبر على السلطة (ماكسميليان روبسبير) هذا التغير فيه، وبدأ ينشر شائعات بأن دانتون فقد حماسته الثورية، ولم يعد بالإمكان الثقة به، وآتت حملة روبسبير أُكُلَها: فعندما حان وقت انتخاب أعضاء في أعلى هيئة حكومية، وهي (هيئة السلامة العامة)، لم ينل دانتون ما يكفيه من الأصوات [للدخول في الهيئة]، أما روبسبير فملأها بالمتعاطفين معه [بعد فوزه].

وأصبح دانتون يعمل علنًا على إنهاء (عهد الإرهاب) بالخطب والكتيبات، لكن ذلك لم ينفع إلا منافسَه؛ ففي 30 آذار/ مارس 1794، اعتقل دانتون بتهمة الخيانة، وأتي به للمثول أمام المحكمة الثورية. وبدا -من المضحك المبكي- أن المحكمة التي أنشأها تنعقد اليوم لتحدد مصيره، وكانت التهم الموجهة إليه ترتكز على محض تلميحات، إلا أن روبسيبير حرص على إدانته بالتهم المنسوبة إليه، والحكم عليه بالإعدام. وعندما سمع نُطق الحكم عليه صاح في القضاة: «اسمي محفور في كل مؤسسة من مؤسسات الثورة؛ من جيش الثورة، إلى الهيئات الثورية، إلى المحكمة الثورية. لقد قتلتُ نفسي!».

وبعد ظهر ذلك اليوم، وُضع هو ورجال مدانون آخرون في عربات صغيرة، واقتيدوا إلى (ساحة الثورة) وفي الطريق، مر دانتون بمكان إقامة روبسبير؛ وصرخ دانتون بصوته الهدار: «أنت هو التالي»، مشيرًا بأصبعه إلى شقة روبسبير. وأضاف: «أنت ستتبعني!».

وكان دانتون آخر من أُعدم في ذلك اليوم. وتبع عربته حشد كبير، وصمتوا وهو يقاد للصعود على درجات المقصلة، ولم يستطع منع نفسه من التفكير بلويس الذي أرسله كارهًا إلى المقصلة، والتفكير بأصدقائه السابقين الكثر الذين ماتوا في (عهد الإرهاب)، لقد استغرق كل ذلك بضعة أشهر، إلا أنه سئم من سفك الدماء، وبات يحس بأن الحشود أمامه قد سئمت مثلما سئم، وبينما كان يضع عنقه على قاعدة المقصلة صرخ بجلاده: «احرص على أن تري رأسي للناس. فإنه يستحق النظر إليه!».

وبعد إعدام دانتون، أطلق روبسبير ما بات يعرف باسم (عهد الإرهاب الأكبر)، وفي أربعة شهور مضطربة أرسلت المحكمة الثورية ما يقرب من عشرين ألف رجل وامرأة من المواطنين الفرنسيين إلى المقصلة، لكن دانتون كان قد توقع تحولًا في المزاج: فقد طفح الكيل بعامة الفرنسيين من الإعدامات، وتحولوا ضد روبسبير بسرعة كبيرة، وفي أواخر تموز/ يوليو، وفي اجتماع محتدم في الجمعية الوطنية اقترع أعضاؤها على القبض على روبسبير. وحاول أن يدافع عن نفسه، إلا أن كلماته خرجت متقطعة. وصاح أحد أعضاء الجمعية: «دم دانتون يخنقك!». وفي الصباح اللاحق، أُرسل روبسبير إلى المقصلة بلا محاكمة، وبعد أيام حَلت الجمعيةُ الوطنية المحكمةَ الثورية.

في وقت قريب من إعدام روبسبير، كان زعماء الثورة الجدد يبحثون عن طرق لجمع الأموال لتلبية الحاجات الملحة التي باتت فرنسا تواجهها، ولاحظ أحدهم إعادة اكتشاف مركبة تتويج لويس الفخمة (ساكر)، فلعل بإمكانهم بيعها، وذهب بعضهم لتفحصها، وذعروا لما رأوه من قبحها الكبير؛ فوصفها أحد المندوبين بأنها: «تجميع شنيع مبنيٌّ من ذهب الشعب، وتملقٌ مفرِط». ووافق الجميع على أنه ما من أحد سيشتري هذه الزخرفة المتنافرة. وأزالوا عنها كل ما كان فيها من ذهب وصهروه، وأرسلوه إلى خزينة الدولة. وأرسلوا ما استخلصوه من البرونز إلى أفران المعادن ليستفيدوا منها في صنع بعض المدافع الضرورية، أما اللوحات المرسومة على أبواب العربة فقد رأوها غريبة جدًّا على أذواق الناس لامتلائها برموز أسطورية، فأحرقوها على الفور.

التفسير: لننظر برهةً في عالم ما قبل الثورة في فرنسا بعيني الملك لويس السادس عشر، فكثير مما رآه بدا الواقعَ نفسه الذي واجهه من سبقه من الملوك؛ فكان الملك يُعَد الحاكم المطلق لفرنسا، يجري تعيينه بطريقة مقدسة ليقود الأمة. وبقيت الطبقات المختلفة في فرنسا مستقرة تمامًا؛ وما زالت الفوارق بين النبلاء والكهنة وبين سائر الشعب الفرنسي محترمة إلى حدٍّ كبير، واستمتع العامة بالرخاء النسبي الذي ورثه لويس عن جده.

طبعًا كانت هناك مشكلات مالية، إلا أن لويس الرابع عشر العظيم نفسه واجه أزمات من هذا القبيل، ومرت بسلام. وقصر فيرساي ما زال جوهرة أوروبا اللامعة، مركز

كل شيء متحضر؛ أما مليكة لويس الحبيبة ماري أنطوانيت فقد أقامت أروع الحفلات، فكانت محل حسد جميع نبلاء أوروبا، ولويس نفسه لم يكن مكترثًا بهذا اللهو، لكن كانت له حفلات الصيد وهواياته التافهة الأخرى التي كانت تشغله.

والحياة في القصر كانت حلوة جدًّا وساكنة نسبيًّا. وكان أهم شيء في نظر لويس مجد فرنسا وعظمتها، كما تجسده الاحتفالات الرسمية والرموز التصويرية التي ما زال لها الثقل نفسه كما في الماضي؛ فهل يسع أحدًا إلا التأثر برونق قصر فيرساي البديع، أو بطقوس الكنيسة الكاثوليكية المهيبة؟! لقد كان حاكم أمة عظيمة، ولم يكن ثمة سبب للاعتقاد بأن النظام الملكي لن يستمر قرونًا طويلة كالقرون الطويلة التي مضت عليه.

لكن تحت سطح ما رآه، كانت هناك بعض العلامات المقلقة الدالة على السخط؛ فبداية من عهد لويس الخامس عشر أخذ الكتاب من قبيل (فولتير) و(ديدرو) بالاستهزاء بالكنيسة والملكية بسبب تخلفهما ومعتقداتهما الخرافية، وأظهر ذلك روحًا علمية جديدة تنتشر في أرجاء أوروبا، وكان من الصعب التوفيق بينها وبين كثير من ممارسات الكنيسة والنبلاء، وأصبحت أفكارهم تعرف باسم (عصر التنوير)، وبدؤوا يكسبون نفوذًا بين صفوف الطبقة الوسطى المتوسعة التي شعرت بأنها مستبعدة من السلطة، ولم تكن كثيرة الانغماس في رمزية النظام الملكي.

وتحت مظهر النبلاء الذي يبدو عليه السكون كانت هناك بضع تصدعات؛ فقد أصبح كثير من النبلاء يمقتون السلطة المطلقة للملك الذي رأوا فيه ملكًا ضعيفًا لا يستحق احترامهم، وكانوا يتوقون إلى الحصول على مزيد من السلطة لأنفسهم.

وكانت الجمعيات السرية تخرج في كل مكان، داعية إلى طريقة مختلفة تمامًا في التعامل بين الناس، بعيدة عن البيئة الخانقة لبلاط الملك، وكان من أبرز تلك الجمعيات السرية (الماسونيون) ومحافلهم، وتقاليدهم السرية الخاصة، وكان دانتون نفسه عضوًا فيها؛ فكانت محافل الماسونية منابت السخط على الملكية، وكان أعضاؤها متعاطفين جدًّا مع أفكار (عصر التنوير)، وكانوا يتوقون إلى قيام نظام جديد في فرنسا. وفي باريس أصبح المسرح فجأة أكثر مكان يؤمه الناس مرارًا وتكرارًا، أكثر مما يؤمون الكنيسة، وباتت المسرحيات تمثل الاستهزاء بالملكية بأوقح أسلوب.

وكل هذه الرموز الجليلة والاحتفالات الرسمية للملكية التي بقيت بلا تغيير نسبيًّا أخذت تبدو تافهة، أقنعةً لا تخفي شيئًا وراءها، ولم يعد رجال البلاط يفهمون حق الفهم ما يفعلونه، أو لماذا يفعلونه عندما يشتركون في الطقوس الدقيقة بصحبة الملك. واللوحات المرسومة والتماثيل المنصوبة والنوافير المزخرفة بالشخصيات الأسطورية كلها جميلة كما كانت دائمًا، إلا أنها كانت تبدو قِطعًا فنية سطحية، لا تدل على ارتباط عميق بماضي فرنسا المجيد.

وكانت كل هذه العلامات دقيقة ومتفاوتة، فمن الصعب الربط بينها جميعًا في أي نوع من التوجهات، ناهيك عن التوجه إلى ثورة، فقد تمر كأنها أمور مبتدَعة، تسلية جديدة لأمة أصابها الملل، دون أن يكون فيها أي معنًى كامن. وأتت بعد ذلك الأزمة الأسوأ في أواخر العقد التاسع من القرن الثامن عشر، وفجأةً أخذت هذه الأمثلة على التحرر من الوهم بالتجمع في قوة لا يجحدها أحد، فارتفعت أسعار الخبز، وارتفعت تكاليف المعيشة بالنسبة لجميع أفراد الرعية الفرنسيين، ومع انتشار السخط اشتم النبلاء والبرجوازيون الضعف في الملك، فطالبوا بمزيد من السلطات.

والآن، لم يعد بوسع الملك أن يتجاهل ما يحدث، وفي مجلس (عموم الطبقات) اتضح له كل الوضوح من سلوك مندوبي الطبقة الثالثة خسارته احترامهم، وتحررهم من الوهم. لكن لويس لم يكن يستطيع أن يرى هذه الأحداث إلا بعدسة الملكية المقدسة التي ورثها وتعلق بها بكل استماتة. أما هؤلاء الرعايا الفرنسيون الذين لا يحترمون حكمه المطلق ويعصون أوامره فلا بد أنهم كفرة، إنهم ليسوا إلا أقلية تثير الضجيج؛ فقد كان عصيان أمره يعادل تدنيس المقدسات.

فإذا لم يقتنع أولئك الناس برموز الماضي المجيد فإن عليه أن يستخدم القوة ليجعل السيادة للماضي وتقاليده، لكن إذا فقد شيء تأثيره، وضاع عنه سحره، فلا قوة يمكنها أن تعيده إلى الحياة. وبينما كان راكبًا في مركبته في تشرين الأول/ أكتوبر سنة 1789 التي حملته بعيدًا عن فيرساي، وعن الماضي إلى الأبد، كان كل ما رآه هو الناس الذين لم يكونوا من رعاياه؛ بل هم غرباء من نوع ما، وكان عليه أن يضم دانتون إلى تلك المجموعة. وعند إعدامه، خاطب الحشود وكأنه ما زال ملكًا، فغفر لهم آثامهم.

أما الحشود فرأت فيه إنسانًا عاديًّا، مجردًا من مجده السابق، ليس أفضل منهم في شيء[1].

وعندما نظر جورج دانتون إلى العالم نفسه الذي نظر إليه الملك رأى شيئًا مختلفًا كل الاختلاف؛ فكان بخلاف الملك غير هيَّاب ولا قلق؛ بل كان نقيض ذلك. فلم تكن لديه حاجة داخلية للاتكال على الماضي ليرفعه. وكان تلقى تعليمه على يد كهنة ليبراليين زرعوا فيه أفكار (عصر التنوير). وفي سن الخامسة عشرة وفي حفل تتويج الملك التقط نظرة خاطفة إلى المستقبل، فأحس لحظةً بما وصلت إليه الملكية ورموزها من تفاهة، وأحس بأن الملك رجل عادي وحسب.

وفي العقد التاسع من القرن الثامن عشر، بدأ دانتون يلتقط علامات متفاوتة تدل على التغيير [القادم] من داخل (مجلس الملك)، إلى تزايد عدم الاحترام [للملك] في صفوف المحامين، إلى النوادي وحياة الأزقَّة، حيث أمكنه أن يرى روحًا جديدة تصعد. وكان يشعر بآلام الطبقات الدنيا، ويتشاعر مع إحساسهم بالإقصاء. وهذه الروح الجديدة لم تكن سياسية وحسب؛ بل كانت ثقافية أيضًا؛ فالشباب في جيل دانتون سئموا من كل التصرفات الشكلية التافهة في الثقافة الفرنسية، وكانوا يتوقون إلى ما هو أكثر حريةً وعفوية، وأرادوا أن يعبروا عن عواطفهم بصراحة وبصورة طبيعية، لقد أرادوا التخلص من كل البزات المتقنة وأساليب تصفيف الشعر، ليرتدوا ملابس فضفاضة ليس فيها تفاخر، لقد أرادوا أن يكون التعامل بين الناس أكثر انفتاحًا، أرادوا خلطًا مفتوحًا بين الطبقات، على نحو ما حدث في نوادي باريس.

ويمكن أن ندعو هذه الحركة الثقافية بأنها التفجر الحقيقي الأول لـ (المدرسة الرومانسية) التي تعطي قيمة للعواطف والأحاسيس تفوق ما تعطيه للفكر والإجراءات الشكلية، وكان دانتون يمثل هذه الروح الرومانسية ويفهمها، لقد كان رجلًا يضع قلبه في كفه، وكانت خطبه تُشعِر من يسمعها بتدفق عفوي للأفكار والعواطف، وكان إخراجه

(1) لعلهم لم يكونوا يرون فيه إنسانًا عاديًّا؛ بل كانت تنتابهم مشاعر متناقضة، فهم ناقمون عليه لما سبق منه، لكنهم في الوقت نفسه يشعرون بأنه مَلِيكهم المقدس (السابق). بدليل أنهم هرعوا بعد إعدامه لأخذ شيء من أثره، من دمه وشعره، بقصد التبرك به. وهو أيضًا كان يحس بمشاعرهم المتناقضة تلك، وكان كلامه لهم نابعًا من هذا الإحساس. [المترجم]

زوجته من قبرها أشبه بشيء خارج من الأدبيات الرومانسية، لقد كان تعبيرًا عن العواطف لم يكن بالإمكان تصوره قبل عشر سنوات من ذلك، وهذا الجانب في دانتون هو ما جعله سهل الارتباط بالناس ومقنعًا لهم.

وبطريقة جعلته متفردًا تمامًا كان دانتون قادرًا -قبل أي شخص آخر- على ربط المعنى الذي يقف وراء كل تلك العلامات والتنبؤ بثورة عظيمة تلوح في الأفق. وبسبب حبه السباحة، قارن كل ذلك بموجة مدٍّ في نهر؛ فلا شيء في حياة الإنسان ثابت دائمًا؛ فهناك دائمًا سخط تحت السطح، وهناك توق إلى التغيير، ويكون ذلك أحيانًا رقيقًا دقيقًا، ويبدو النهر ساكنًا بعض الشيء، لكنه لا يفتأ يتحرك. وفي أوقات أخرى يكون في عجلة، فتأتي موجة مد لا يستطيع أحد إيقافها، ولا حتى ملك صاحب سلطة مطلقة.

فإلى أين كانت موجة المد تلك تحمل الفرنسيين؟ وذلك هو السؤال الأساسي. واتضح سريعًا لدانتون أنها كانت تتوجه نحو قيام جمهورية، والنظام الملكي بات اليوم مجرد واجهة، والجلالة البادية عليه لم تعد تحرك الجماهير؛ فهم يرون اليوم أن تصرفات الملك كانت كلها تهدف إلى التمسك بالسلطة؛ ورأوا في النبلاء عصابة من اللصوص، يقومون بالعمل القليل ويبتلعون ثروات فرنسا. وبهذا المستوى من التحرر من الوهم لم يكن ثمة رجعة، ولا منطقة وسطى، ولا ملكية دستورية.

وفي سياق بُعدِ نظر دانتون وإحساسه بروح العصر -قبل أي زعيم آخر من زعماء الثورة- وعى دانتون أن (عهد الإرهاب) الذي أطلقه كان خطأً، وأن الوقت قد حان لإنهائه. وفي هذه الحالة كان إحساسه بالوقت المناسب قد تبدد، فقد تحرك بناءً على حدسه ليسبق الجماهير ببضعة أشهر على الأقل، فأعطى الفرصة لخصومه ومنافسيه للتخلص منه.

الاستنتاج: لعلك ترى في الملك لويس السادس عشر مثالًا صارخًا على شخص بعيد عن التناغم مع عصره، ولا يتصل كثيرًا بحياتك الخاصة، لكن الحقيقة هي أنه أقرب إليك مما تظنه؛ فأنت على مثاله، ربما تنظر إلى الحاضر بعدسة الماضي، فعندما تنظر إلى العالم من حولك يبدو لك جميلًا كحاله قبل يوم أو أسبوع أو شهر أو حتى سنة؛ فالناس يتصرفون تقريبًا بالطريقة نفسها، وتبقى المؤسسات الممسكة بالسلطة في مكانها ولا تتغير أبدًا. وطرق الناس في التفكير لم تتغير في واقع الحال؛ فالأعراف

التي تحكم السلوكيات في مجالك ما زالت متبعة بدقة، وطبعًا ربما كانت هناك بعض الأساليب والتوجهات الجديدة في الثقافة، إلا أنها ليست عوامل حاسمة في تغير عميق، ولا علاماتٍ عليه، وبالركون إلى هذه المظاهر يبدو لك أن الحياة تمضي ببساطة كما كانت دائمًا.

أما تحت السطح، فهناك موجة مد تتحرك؛ فلا شيء في الطبيعة البشرية يبقى ساكنًا، فمن هم أصغر منك سنًّا لم يعد لديهم مستوى الاحترام نفسه الذي لديك لقيم أو مؤسسات معينة؛ والقوى المحركة للسلطة - بين الطبقات والمناطق والصناعات - هي في حالة تقلب، ويأخذ الناس بالتعامل والتأثر بطرق جديدة، وهناك رموز وأساطير جديدة تتشكل، وأخرى قديمة تتبدد، وكل هذه الأشياء قد تبدو غير متصلة إلى أن تحدث أزمة أو صدمة، فيصبح لزامًا على الناس مواجهة ما كان يومًا خافيًا عليهم أو مشتتًا، وذلك في نوع من الثورة أو الدعوة إلى التغيير.

وعندما يحدث ذلك سيشعر بعض الناس -كما شعر الملك- بأنهم غير مرتاحين من أعماقهم، وسيتمسكون بما هم عليه بشدة أكبر من الماضي، وسيجتمعون على محاولة إيقاف موجة المد عن التقدم، وتلك مهمة عقيمة. وسيشعر الزعماء بأنهم في خطر، وسيتشبثون بقوة أكبر بأفكارهم التقليدية، وآخرون ستحملهم موجة المد دون أن يدركوا حقًّا إلى أن أين تأخذهم أو لماذا تتغير الأشياء.

وما تريده وتحتاجه هو القوة التي حازها دانتون، فأحس بكل ما يجري وتصرف بناءً على ذلك، وهذه القوة تابعة للرؤية، تابعة للنظر إلى الأحداث من زاوية مختلفة، في إطار جديد. وعليك أن تتجاهل التفسيرات الفارغة التي لا بد أن يطلقها الآخرون عندما يواجهون التغيير، فاطرح عنك العادات الذهنية [العتيقة] والطرق القديمة في النظر إلى الأشياء، فتِيكَ أمور قد تحجب عنك الرؤية، وتوقف عن ميلك إلى الوعظ، والحكم على ما يحدث؛ فما تريده ببساطة هو أن ترى الأشياء على ما هي عليه، وابحث عن التيارات الخفية للسخط والتنافر في الواقع الراهن، وهي علامات تكون دائمًا مختفية تحت السطح، وافهم الخصائص المشتركة والروابط التي تربط بين كل هذه العلامات. وشيئًا فشيئًا، يظهر التيار، وتظهر موجة المد نفسها، لتدلك على المسار، على الاتجاه الخافي على كثيرين آخرين.

ولا تفكر في الأمر كأنه تمرين فكري؛ فالمفكرون غالبًا ما يكونون آخر من يفطن إلى روح العصر؛ لأنهم غارقون في نظرياتهم وأطرهم التقليدية. وبادئ ذي بدء، عليك أن تكون قادرًا على الشعور بالتغيير في المزاج الجماعي، والإحساس بتباعد الناس عن الماضي؛ فإذا شعرت بتلك الروح فبإمكانك أن تبدأ بتحليل ما وراءها؛ فلماذا الناس مستاؤون، وما الذين يريدونه فعلًا؟ ولماذا ينجذبون إلى هذه الأساليب الجديدة؟ وانظر إلى أصنام الماضي التي لم يعد لها تأثير، التي أصبحت تبدو سخيفة، وعرضة للسخرية، وبخاصة بين الشباب. إنها أشبه بمركبة لويس، فإذا لاحظت علامات كثيرة على التحرر من الوهم، فيمكنك أن تكون على يقين من أن شيئًا قويًّا في طريقه إلى بلوغ الذروة.

وإذا كان لديك شعور مناسب بما يجري فعلًا، فعليك أن تكون جريئًا في طريقة استجابتك، وتستمع إلى ما يشعر به الآخرون ولا يفهمونه. واحذر من الابتعاد كثيرًا عنهم حتى لا يساء فهمك، وكن متيقظًا دائمًا، ودع عنك تفسيراتك السابقة، فبإمكانك أن تغتنم الفرص في الوقت المناسب، حتى قبل أن يلاحظها الآخرون، وفكر في نفسك كأنك عدوٌّ للواقع الراهن، ومن يؤيدونه سيرونك بدورهم خطيرًا عليهم، وانظر إلى هذه المهمة كأنها ضرورة مطلقة لإحياء الروح البشرية والثقافة بصورة عامة، وأتقن العمل بها.

> **عصرنا عصر الولادة، إنه مرحلة تحوُّل. فروح الإنسان حطمها النظام القديم للأشياء... وحطمتها الطرق القديمة في التفكير، وعلى العقل أن يدعها تغرق في أعماق الماضي، ويشرع بتحولاته الخاصة به... فالطيش والسأم اللذان يزعزعان نظامًا راسخًا، والتنبؤ الغامض بشيء غير معروف هي نذر التغيير القادم.**
>
> هيغل

مفاتيح للطبيعة البشرية

هناك ظاهرة يمكننا أن نراها في الثقافة الإنسانية -إنها التغيرات في الأزياء وأساليب التأنق-، وهي ظاهرة تبدو لأول وهلة عديمة الأهمية، إلا أنها في الحقيقة ظاهرة عميقة جدًّا، تكشف عن جزء عميق وساحر في الطبيعة البشرية؛ فعلى سبيل المثال، انظر إلى طراز الثياب، فلعلك تلاحظ في المتاجر أو عروض الأزياء بعض التوجهات

والتغيرات كل بضعة أشهر، إلا أنها تغيرات رقيقة، فإذا رجعت إلى عشر سنوات ماضية، وقارنت ثيابها بثياب الوقت الحاضر لاتضحت لك الاختلافات كل الوضوح؛ وإذا عدت إلى عشرين سنة خلت لاتضحت لك الاختلافات أكثر فأكثر؛ وبهذه المسافة الزمنية يمكننا أن نلاحظ أيضًا أن أساليب التأنق قبل عشرين سنة تبدو اليوم مضحكة بعض الشيء، ومضى زمنها ففقدت رونقها.

وهذه التغيرات في طراز الأزياء -التي يسهل ملاحظتها بمرور عقود الزمن- يمكن أن توصف بأنها تهدف إلى صنع شيء أكثر تراخيًا وأكثر رومانسية، أو أكثر شهوانية وإظهارًا لمفاتن الجسد، أو أكثر رقيًّا وقربًا من الأزياء التقليدية، أو أكثر بهرجة وزركشة، مما سبقها؛ ويمكننا أن نذكر بعض صنوف أخرى للتغيرات في طراز الأزياء، لكنها في النهاية محدودة العدد، ويبدو أنها تأتي في موجات أو أنماط يمكن ملاحظتها بمرور عقود أو قرون من الزمن؛ فعلى سبيل المثال، يعود الاهتمام إلى الملابس الخفيفة والتقليدية في فترات مختلفة من الزمن، وهي ليست فترات مضبوطة بدقة، إلا أن فيها شيئًا من الانتظام.

وتطرح هذه الظاهرة بعض الأسئلة المثيرة: فهل ترتبط هذه التحولات بما هو أكبر من مجرد رغبة في شيء جديد ومختلف؟ أم أنها تكشف تغييرات عميقة في السلوك النفسي للناس ومزاجاتهم؟ وكيف تحدث هذه التغييرات، بحيث يمكننا ملاحظتها إذا مر وقت كافٍ عليها؟ وهل تحدث نتيجة قوة محركة من القمة إلى القاعدة؛ حيث يبدأ التغييرَ أفرادٌ معينون وصانعو أذواق، وشيئًا فشيئًا تأخذه الجماهير منهم وينتشر بينهم انتشار العدوى؟ أم أن صانعي الأذواق أنفسهم يستجيبون لعلامات تدل على التغيير، تظهر في المجتمع بمجمله، من تلك القوة الاجتماعية التي ذكرناها في الفصل الرابع عشر، فيكون التغيير بقوة محركة من القاعدة إلى القمة؟

ويمكن أن نطرح هذه الأسئلة في مجالات ثقافية أخرى كالموسيقا مثلًا؛ إلا أن بوسعنا أن نطرحها أيضًا بشأن تغير أساليب التفكير ووضع النظريات، وكيفية بناء الحجج في بطون الكتب؛ فقبل خمسين سنة كانت كثير من أقوال الكتب تنبع من التحليل النفسي وعلم الاجتماع، فكان الكتَّاب يرون غالبًا أن البيئة هي المؤثر الأكبر في السلوك البشري، وكان ذلك الأسلوب متراخيًا حقيقةً، فكانت أكثر أقوالهم تخمينات.

أما اليوم فتميل حجج الكتَّاب إلى الدوران في فلك علم الوراثة والدماغ البشري، ولا بد من دعم كل شيء بالدراسات والإحصائيات، وبات مجرد ظهور الأرقام في صفحة من كِتاب يضفي عليه أجواء من المصداقية فيما يذهب إليه، أما التخمينات [المجردة من أرقام الإحصائيات] فما عادت لها سوق رائجة، وباتت الجمل أقصر، مصمَّمةً لإيصال المعلومات وحسب؛ إلا أن هذا التغير في أسلوب وضع النظريات ليس بالشيء الجديد؛ فيمكننا أن نلاحظ تقلبات مشابهة – من الأدبيات والتخمينات إلى الرصانة والبناء على البيانات – بدأت في القرن الثامن عشر واستمرت حتى يومنا هذا.

والعجيب في هذه التحولات في الأسلوب أنها محدودة التغيرات، وهي متكررة، ومتسارعة، وكأننا نشهد تسارعًا في هياج الإنسان وطاقته الانفعالية، وإذا تفحصنا هذه الظاهرة بعناية كافية لتبين لنا بكل وضوح أن هذه التغيرات التي تبدو سطحية تكشف فعلًا تغيرات عميقة في أمزجة الناس وقيمهم، نابعة من القاعدة إلى الأعلى، فشيء بسيط من قبيل الرغبة في ملابس فضفاضة، مثلما حدث في ثمانينيات القرن الثامن عشر، يكشف عن تحول نفسي شامل، فلا شيء بريء [باطنه نقي كظاهره] في هذا العالم، فالاهتمام بالألوان الفاقعة أو الأصوات القاسية في الموسيقا والغناء يخفي وراءه شيئًا في العقل الجماعي لأهل ذلك العصر.

وإذا ازددنا إمعانًا في تفحص هذه الظاهرة فسنكتشف الأمر الآتي: إن ما يحرك هذه التغييرات هو التعاقب المستمر لأجيال جديدة من الشباب الذين يحاولون أن يصنعوا شيئًا أكثر ارتباطًا بتجربتهم في هذا العالم، شيئًا يظهر قيمهم وروحهم، ويأخذ منحًى مختلفًا عما مضى فيه الجيل السابق. (ويمكننا بصورة عامة أن نحدد الجيل بنحو 22 سنة، ومن يولدون في بداية أو نهاية هذه المرحلة غالبًا ما يتماهون مع الجيل السابق لهم أو اللاحق بهم).

وهذا النمط من التغيير من جيل إلى الجيل الذي يعقبه هو نفسه جزء من نمط كبير في التاريخ يعود إلى آلاف السنين عندما كانت تحولات في القيم وردود أفعال تتكرر بصورة منتظمة إلى حدٍّ كبير، وجميعها تشير إلى شيء في الطبيعة البشرية يتجاوز مستوانا أفرادًا، يجعلنا مبرمَجين على تكرار هذه الأنماط لسبب من الأسباب.

وكثيرون منا يستشعرون حقيقة الأجيال كيف أنها تميل إلى اتخاذ نوع من الشخصية لنفسها، وكيف يستهل الجيل الشاب تغييرات كثيرة جدًّا. وبعضنا ينكر هذه الظاهرة لأننا نحب أن نتصور أننا أفرادًا نصوغ ما نفكر فيه ونؤمن به، أو أن هناك قوًى أخرى من قبيل الطبقة الاجتماعية، والذكورة والأنوثة، والعرق البشري، لها دور أكبر، فلا شك أن دراسة الأجيال يمكن أن تكون دراسة غير مضبوطة؛ فموضوعها دقيق محير، وهناك عوامل أخرى لها دورها أيضًا؛ إلا أن النظر بإمعان إلى الظاهرة يكشف لنا عن حقيقة أن لها تأثيرًا أكبر مما نتصوره غالبًا، وهي من وجوه كثيرة أكبر محرك لأكثر أحداث التاريخ.

وفهمنا لظاهرة الأجيال يمكن أن يثمر لنا منافع أخرى كثيرة؛ فبإمكاننا أن نرى القوى التي تصوغ طريقة تفكير آبائنا، ثم التي تصوغ طريقة تفكيرنا نحن، بينما نحاول المضي في اتجاه مختلف، ويمكن أن يزداد إحساسنا بالتغيرات الكامنة التي تجري في كل قطاعات المجتمع، ونبدأ بتوقع المكان الذي يتوجه إليه العالم، ونستبق توجهات المستقبل، ونفهم الدور الذي يمكننا القيام به في صوغ الأحداث، وهذا لا يمنحنا قوة اجتماعية عظيمة وحسب، بل يمكن أن يكون له أيضًا تأثير علاجي يجلب لنا السكينة ونحن ننظر إلى أحداث العالم على شيء من البعد والاتزان، مرتفعين فوق التغيرات الفوضوية للَّحظة الآنية.

وندعو هذه المعرفة باسم (فهم الأجيال)، وللوصول إليها علينا أولًا أن نفهم التأثير العميق الفعلي لجيلنا في كيفية نظرنا إلى العالم، وعلينا ثانيًا أن نفهم أنماط الأجيال الكبرى التي تصوغ التاريخ، وندرك المكان الملائم لفترتنا الزمنية في مخطط التاريخ.

ظاهرة الأجيال

في السنوات الأولى من حياتنا نكون كالإسفنج، فنمتص بعمق الطاقة والأساليب والأفكار من آبائنا ومعلمينا؛ ونتعلم اللغة، وقيمًا أساسية معينة، وطرقًا في التفكير، وكيفية التعامل مع الناس، وتترسخ في أذهاننا ثقافة العصر شيئًا فشيئًا؛ فعقولنا مفتوحة تمامًا في تلك الآونة، ونتيجة لذلك تكون خبرتنا مكثفة وترتبط بعواطف قوية، ونكبر بعد بضع سنوات، فندرك أن لنا أقرانًا -قريبين من أعمارنا- يمرون بالعملية نفسها لفهم هذا العالم الجديد الغريب الذي ولدنا فيه.

وعلى الرغم من أننا نقابل الواقع نفسه كغيرنا ممن يعيش في عصرنا، إلا أننا نقابله من زاوية خاصة؛ فبما أننا صغار فلنا أجسام صغيرة، ونشعر بالعجز، والاتكال على البالغين. وبهذه النظرة يمكن أن يبدو عالم البالغين عالمًا غريبًا، فنحن لا نفهم جيدًا ما يحركهم، ولا نفهم رغباتهم وهمومهم؛ فما يمكن أن يراه الآباء جديًّا خطيرًا يمكن أن نراه هازلًا أو عابرًا. وربما نشاهد بعض صور الترفيه والتسلية كما يفعلون، إلا أننا نراه من زاوية الأطفال، بقليل من خبرات الحياة. وليست لدينا القوة بعدُ على التأثير في هذا العالم، إلا أننا نبدأ بتفسيره على طريقتنا، ونشاطر ذلك التفسير مع أقراننا.

ثم نصل إلى سنوات المراهقة، أو ربما قبل ذلك، فندرك بأننا جزء من جيل من الشباب (مركِّزين على من هم قريبون من أعمارنا) يمكننا التماهي معه، ونستند إلى طريقتنا الخاصة في فهم الأشياء، وإحساس متشابه بالدعابة طورناه؛ ونميل أيضًا إلى بناء مثُل مشتركة في النجاح، واللطف، وقيم أخرى. وفي هذه السنوات لا مناص من مرورنا بمرحلة من التمرد، فنكافح للعثور على هويتنا الخاصة، التي تميزنا عن آبائنا. وهذا ما يجعلنا متناغمين جدًّا مع مظاهرنا في أساليب التأنق والأزياء؛ فنحن نريد إظهار أننا ننتمي إلى جيلنا بمظاهره وسلوكياته الخاصة.

وغالبًا ما يطرأ حدث أو توجه حاسم في سنوات الشباب هذه، وقد يكون حربًا كبرى، أو فضيحة سياسية، أو أزمة مالية، أو ازدهارًا اقتصاديًّا، أو قد يكون اختراعَ شيء جديد في التكنولوجيا له تأثير عميق في العلاقات الاجتماعية. وبما أننا صغار جدًّا، ويسهل تأثرنا بالأحداث، فإن هذه الأحداث يكون لها تأثير حاسم في شخصية الجيل التي تتشكل، فتجعلنا متحفظين حذرين (إذا كانت حربًا أو انهيارًا اقتصاديًّا)، أو تواقين إلى المغامرة (إذا كانت تحفز ازدهارًا أو استقرارًا). وعلى نحو طبيعي، فإننا نرى هذه الأحداث الحاسمة بصورة مختلفة عما يراها آباؤنا، ونتأثر بها بصورة أعمق.

فإذا أصبحنا أكثر إدراكًا لما يجري في العالم فإننا غالبًا ما نرى أن أفكار وقيم آبائنا لا تتلاءم جيدًا مع خبراتنا بالواقع الخاصة بنا؛ فما أخبرونا به وعلمونا إياه لا يبدو مرتبطًا جدًّا بالواقع، ونتوق إلى أفكار أكثر ارتباطًا بخبرتنا الغضة.

وفي هذه المرحلة الأولى من الحياة، نقوم بصوغ نظرتنا إلى الجيل، وهي نوع من العقلية الجماعية، فنحن نمتص الثقافة السائدة في الوقت نفسه كحال أقراننا من وجهة

نظر الأطفال والشباب. وبما أننا أصغر من أن نفهم أو نحلل وجهة النظر هذه، فإننا نتجاهل بصورة عامة تشكلها، وكيفية تأثيرها في فهمنا وتفسيرنا للأحداث.

ثم نصل إلى العشرينيات والثلاثينيات من أعمارنا، فندخل مرحلة جديدة في حياتنا، ويطرأ تحول في خبراتنا؛ فنحن الآن في مركز يمنحنا بعض القوة لنقوم فعليًّا بتغيير العالم بناءً على قيمنا ومثلنا الخاصة. وبينما نتقدم في أعمالنا نبدأ بالتأثير في الثقافة وما فيها من سياسة. ولا شك في أننا سنصطدم بالجيل الأقدم الذي يمسك بالقوة منذ حين، فأفراده يصرون على طريقتهم الخاصة في التصرف وتقييم الأحداث، وكثيرون منهم يروننا غالبًا أغرارًا، سذَّجًا، شيمتنا طراوة العود، وعدم الانضباط، وسيمانا كثرة الدلال وضحالة الثقافة، ويرون أننا حتمًا غير جاهزين لتولي السلطة.

وفي بعض المراحل، كانت ثقافة الشباب المتولدة قوية جدًّا إلى حد أنها هيمنت على الثقافة بصورة عامة، ومثال ذلك ما حصل في عشرينيات القرن الماضي وستينياته، وفي مراحل أخرى كان الجيل الأكبر في مواقع القيادة أكثر هيمنة، وكان تأثير البالغين الجدد في العشرينيات من أعمارهم أقل وضوحًا. وعلى كل حال، وبدرجة من الدرجات، فإن هناك كفاحًا وصدامًا بين الجيلين وأفكارهما.

فإذا دخلنا مرحلة الأربعينيات من العمر ومرحلة منتصف العمر وتقلدنا كثيرًا من المراكز القيادية في المجتمع، فإننا نبدأ بملاحظة الجيل الشاب الذي يكافح للحصول على قوته ومركزه؛ فأفراده أصبحوا يحكمون علينا، ويرون أن أساليبنا وآراءنا لا تتصل بالواقع. ونبدأ بدورنا بالحكم عليهم فنصفهم بأنهم أغرار، سذَّج، إلى غير ما هنالك، وقد نبدأ بالتفكير بأن العالم يهوي سريعًا، فالقيم التي وجدناها بالغة الأهمية لم تعد مهمة عند هذا الجيل الشاب.

فإذا أصدرنا أحكامنا بهذه الطريقة فإننا لا ندرك بأننا نرد وفقًا لنمط موجود منذ ما لا يقل عن ثلاثة آلاف سنة. (فهناك نقوش على لوح طيني بابلي تعود إلى نحو عام 1000 قبل الميلاد، تقول كلماتها: «الشباب اليوم فاسدون، وأشرار، وكفرة، وكسالى. لم يعودوا أبدًا كما اعتاد الشباب أن يكونوا، ولن يكون بالإمكان المحافظة على ثقافتنا». وهناك شكايات أخرى في جميع الثقافات والفترات الزمنية). فنحن نظن بأننا نحكم

على جيل الشباب بطريقة موضوعية، لكن كل ما نفعله هو الاستسلام لفكرة وهمية. وربما نمر أيضًا بشيء من الحسد المكتوم من شبابهم، ونرثي لخسارة شبابنا.

وفيما يتعلق بالتغييرات التي تولدها التوترات بين الجيلين، يمكننا القول إن أكثرها يأتي من الشباب؛ فهم أكثر هياجًا في بحثهم عن هويتهم، وأكثر تناغمًا مع الجماعة وكيفية التوافق معها، وبمرور الزمن يصل الجيل الشاب إلى الثلاثينيات والأربعينيات من عمره، فيكون أفراده قد صاغوا العالم بتغييراتهم، فبات يبدو متميزًا عن عالم آبائهم.

ونحن عندما ننظر إلى أي جيل فإننا نرى بصورة طبيعية اختلافاتٍ فيه؛ فنجد أفرادًا أكثر عدوانية من الآخرين؛ وهم يميلون إلى أن يكونوا قادة وزعماء، أشخاصًا يحسون بأساليب العصر وتوجهاته ويعبرون عنها قبل غيرهم، ويكونون أقل خوفًا من الاصطدام بالماضي وتحدي الجيل الأكبر سنًّا. ونرى في دانتون نموذجًا لذلك، ونجد أيضًا جماعة كبيرة من أتباعهم ليسوا بعدوانيتهم يجدون أن من المثير اللحاق بالتوجهات [الحديثة]، والمساهمة في صوغها ونشرها. ونجد بينهم أخيرًا المتمردين، الذين يتحدون جيلهم، ويبرزون أنفسهم بالسير بعكس التيار؛ ومن هؤلاء أصحاب ثقافة الشذوذ الوجودي في خمسينيات القرن العشرين، أو شباب ستينيات القرن العشرين الذين انجذبوا إلى السياسة المحافظة.

وبوسعنا أن نقول عن هؤلاء المتمردين بأنهم اتصفوا بصفات جيلهم، مثل أي شخص آخر في جيلهم، لكن بصورة عكسية. والحق أن معظم الروح الواحدة للجيل يمكن ملاحظتها تحت هذه النسخة المعكوسة؛ فعلى سبيل المثال، كان الشباب في ثمانينيات القرن الثامن عشر الذين يتجمعون حول النبلاء ويدافعون عن الملكية يشعرون غالبًا بحب ذي نزعة رومانسية تجاه النظام القديم؛ وكان الشباب المحافظون في ستينيات القرن العشرين يكثرون الوعظ، والتعصب، والمثالية في قيمهم المعكوسة كحال غالبية جيلهم. فلا بد لعقلية الجيل من أن تهيمن على كل فرد في ذلك الجيل، مهما حاول أن يدفعها عنه بصورة شخصية، فلا يمكننا أن نخرج من اللحظة التاريخية التي ولدنا فيها.

فإذا أخذنا في حسباننا هذه العقلية فلا بد لنا من أن نفكر من ناحية الشخصية الجماعية، أو ما ندعوه (الروح) [الجماعية]، فقد ورث جيلنا من الآباء والماضي قيمًا

أساسية معينة، وطرقًا في فهم العالم، ظلت بعيدة عن الشكوك، لكن في لحظة معينة يبحث أفراد من الجيل الجديد عن شيء أكثر حيوية واتصالًا بالواقع، شيء يعبر عما هو مختلف، يعبر عما يتغير في الوقت الحاضر، وهذا الإحساس بما يتحرك ويتطور في الوقت الحاضر، وعلى خلاف ما هو موروث من الماضي، هو (الروح الجماعية) نفسها، إنه الطبيعة الباحثة المتقلبة، وهي ليست شيئًا يمكننا وصفه بالكلمات بسهولة، إنها شيء أكبر من المزاج، أو النغمة العاطفية، أو طريقة ارتباط الناس أحدهم بالآخر.

وهذا هو السبب في أننا غالبًا ما نحسن ربط روح الجيل بالأسلوب الموسيقي السائد فيه، أو بتوجه فني لنوع معين من الصور، أو بمزاج نجده في أدبيات أو أفلام ذلك الجيل؛ فعلى سبيل المثال ليس هناك ما يبين لنا الروح الجامحة والوتيرة الهائجة لعشرينيات القرن العشرين بصورة أفضل من موسيقا الجاز في تلك المرحلة، والصوت النحاسي لبوق السكسافون، الذي كان البدعة السائرة الجديدة في ذلك العصر.

ويغلُب أن تتغير هذه الروح بمضي جيلها في الأطوار المختلفة للحياة؛ فكيف نرتبط بمجموعنا بعالم لن يكون حاله في الخمسينيات من أعمارنا كما كان في العشرينيات منها. إن الظروف والأحداث التاريخية، وعملية التقدم في العمر، ستغير كلها في هذه الروح، لكن شيئًا في شخصية الجيل -التي حالها كحال الأفراد- يبقى سليمًا بلا مساس، متجاوزًا مرور السنين.

فالجيل المشهور بالضياع في عشرينيات القرن العشرين بغوانيه الراقصات وموسيقاه الجامحة، كانت فيه هواجس وسمات واضحة في ذلك العقد من الحفلات الجامحة، إلى معاقرة المسكرات، إلى شهوات النساء، إلى حمى جمع المال، وحمى النجاح، أضف إلى ذلك موقفًا قاسيًا متشائمًا من الحياة. ومع تقدم أفراده في العمر غلب على أفراده الانصراف عن ملاحقة بعض تلك الملذات والهواجس، لكنهم في السنوات الأخيرة من أعمارهم بقوا على قسوتهم، وتشاؤمهم، وماديتهم، وصفاقتهم في التعبير عن آرائهم. أما جيل كثرة المواليد الذين بلغوا في ستينيات القرن العشرين فأظهروا نزعة مثالية مكثفة، وميلًا إلى إطلاق الأحكام ونشر العظات، والغالب عليهم البقاء على تلك الخصال، إلا أن مُثُلهم تغيرت، وتغير ما كانوا يعظون به.

فإذا كان لجيلنا روح تخصه، فبإمكاننا إطلاق الوصف ذاته على الفترة الزمنية التي نعيشها، وهي تتكون عادة من أربعة أجيال تعيش في وقت واحد، وامتزاج هذه الأجيال، والتوترات القائمة بينها، والصدام الذي كثيرًا ما يحدث بينها ينشئ كل ذلك ما ندعوه الروح الإجمالية للعصر أو ما شاعت تسميته بروح العصر؛ فعلى سبيل المثال، وفي ستينيات القرن العشرين، لا يمكننا فصل مزاج ثقافة الشباب القوية في تلك الفترة عن التخاصم والفزع اللذين أحدثتهما بين المتقدمين في السن؛ فالقوة المحركة لذلك العصر وروحه أتت من التفاعل المثير بين وجهتي نظر متصادمتين.

ولِترى ذلك في تجربتك الخاصة، انظر في أوقات من ماضيك كنت فيها حيويًّا وواعيًا، قبل عشرين سنة على الأقل، إذا كنت متقدمًا في العمر؛ فبشيء من المسافة الفاصلة يمكنك التفكر في كيف كانت تلك المرحلة تبدو مختلفة، وما الذي كان يحوم في أجوائها، وكيف كان الناس يتآثرون، وما هي درجة التوتر بينهم، فروح تلك الفترة ليس في أساليب التأنق والأزياء وحدها التي تختلف عما هي عليه اليوم؛ بل هي أيضًا في شيء اجتماعي وجماعي، إنه مزاج شامل أو شعور عام يملأ الأجواء، وحتى الاختلافات في الأزياء والعمارة، والألوان التي باتت شائعة، ومنظر السيارات، كل ذلك ينبئ عن روحٍ وراءها، تدفع إلى تلك التغييرات والخيارات.

ويمكن لتلك الروح بأن توصف بالجموح والانفتاح مع أناس تواقين إلى كل صنوف التفاعل الاجتماعي؛ أو قد توصف بالتقييد والحذر، مع أناس ميالين إلى الامتثال والاستقامة البالغة؛ أو توصف بالتشاؤم أو التفاؤل، أو التفاهة أو الإبداع، وما عليك القيام به هو أن تكون قادرًا على قياس روح اللحظة الحاضرة بإحساس مماثل بالمسافة الفاصلة؛ لترى أين موقع جيلك في المخطط الإجمالي للتاريخ، فيمنحك ذلك إحساسًا بالمآل الذي يمكن أن تؤول إليه الأمور.

أنماط الأجيال

منذ بداية التاريخ المسجَّل أدرك الكتَّاب والمفكرون نمطًا في التاريخ الإنساني، ولعل العالِم الإسلامي الكبير ابن خلدون في القرن الرابع عشر أول من صاغ هذه الفكرة، فجعلها في نظرية تقول: إن التاريخ يبدو يتحرك في أربعة قوانين، تتفق مع أربعة أجيال.

فالجيل الأول جيل الثوريين الذين ينفصلون انفصالًا جذريًّا عن الماضي، ويؤسسون قيمًا جديدة، لكنهم يصنعون أيضًا بعض الفوضى في كفاحهم ذاك، ويغلب على هذا الجيل أن يكون فيه بعض القادة العظماء أو الثوار الذين يؤثرون في اتجاه الثورة ويتركون بصمتهم فيها. ثم يأتي الجيل الثاني الذي يتلهف إلى شيء من النظام، ولا يزال أفراده يشعرون بوهج الثورة نفسه، فقد عاشوها في سن مبكرة، إلا أنهم يريدون تثبيت دعائم الاستقرار في العالم، وترسيخ بعض التقاليد والعقائد.

أما أبناء الجيل الثالث - الذين تكاد لا تربطهم رابطة مباشرة مع صانعي الثورة - فيشعرون بعاطفة أقل تجاه الثورة، فهم أناس واقعيون، يريدون حل المشكلات، وجعل الحياة سهلة مريحة قدر ما أمكنهم ذلك. ولا يهتمون كثيرًا بالأفكار؛ بل يهتمون ببناء الأشياء، وفي هذه العملية يميلون إلى استنزاف روح الثورة الأصلية، وتهيمن عليهم المشاغل المادية، ويمكن أن يصبحوا أصحاب نزعة فردية شديدة.

ويتلوهم الجيل الرابع الذي يشعر أفراده بأن المجتمع قد فقد حيويته، إلا أنهم ليسوا على يقين مما يجب أن يحل محله؛ فيبدؤون بالتشكيك في القيم التي ورثوها، ويصبح بعضهم تشاؤميًّا جدًّا، ولا يعود أحد يعرف ما عليه أن يؤمن به، وتنبثق الأزمات من كل حدب وصوب، ثم يأتي جيل الثورة الذي يتوحد حول معتقَد جديد، ويهدم في نهاية المطاف النظام القديم؛ وتستمر هذه الدورة هكذا دواليك، ويمكن أن تكون هذه الثورة متطرفة وعنيفة، أو يمكن أن تكون ضعيفة الشدة، وتُخرِج قيمًا جديدة ومختلفة.

وعلى الرغم من أن هذا النمط فيه اختلافات ولا شك، فهو ليس عِلمًا [مطلقًا]، فإننا غالبًا ما نرى كثيرًا من هذا التعاقب الإجمالي على مر التاريخ، وأبرز ما فيه ظهور الجيل الرابع وأزمة القيم التي تصاحبه، فهذه الفترة هي الأشد إيلامًا فيما يعيشه الإنسان؛ فنحن البشر نشعر بحاجة عميقة إلى الإيمان بشيء ما، وعندما نبدأ في التشكيك في النظام القديم، والإحساس بالفراغ في قيمنا، يمكن أن ننحدر إلى شيء من الجنون، ويغلب علينا التشبث بآخر المنظومات الإيمانية التي ينشرها الدجالون والغوغائيون الذين يزدهرون في تلك الأزمان. ونبحث عن أكباش فداء لحل جميع المشكلات التي تظهر لنا الآن، وللتغلب على الاستياء المتفشي، فإذا لم نجد إيمانًا يوحدنا نلوذ به ونطمئن إليه، فإننا نصبح قبليين، نعتمد على جماعة فئوية صغيرة تمنحنا الشعور بالانتماء.

ونحن في مرحلة الأزمات غالبًا ما نلاحظ تشكل جماعة فرعية ممن يشعرون بجزع واستياء شديدين من انهيار النظام، وهم غالبًا أناس كانوا يشعرون بشيء من الامتيازات في الماضي، لكن الفوضى والتغيير القادم يهددان مكتسباتهم؛ فيريدون التمسك بالماضي، والعودة إلى العصر الذهبي الذي لا يذكرونه بوضوح، ومنع أي ثورة قادمة؛ لكن مصيرهم السقوط؛ لأن عجلة التاريخ لا يمكن إيقافها، والماضي لا يمكن أن يعود إلى الحياة بطريقة سحرية، لكن مع خفوت فترة الأزمة هذه، وبداية اندماجها بالمرحلة الثورية، نلاحظ غالبًا مستويات مرتفعة من الإثارة، فمن هم بعمر الشباب، ويتوقون بخاصة إلى شيء جديد، يمكنهم الإحساس بالتغييرات القادمة بالطريقة التي هيؤوها لها بأنفسهم.

ويبدو أننا نعيش في مرحلة أزمة، وهناك جيل يمر بها في مرحلته الأساسية في الحياة. وعلى الرغم من أننا لا نستطيع تحديد مدى قربنا من نهاية هذه المرحلة، إلا أن هذه الأوقات لا تدوم طويلًا أبدًا؛ لأن الروح البشرية لا تحتملها؛ فهناك منظومة إيمانية موحّدة في طور الحمل، وهناك قيم جديدة تخرج لا يمكننا رؤيتها بعدُ.

وفي لب هذا النمط نرى إيقاع تقلب مستمر يأتي من الأجيال الصاعدة؛ في ردها على اختلالات وأخطاء الجيل السابق. وإذا عدنا أربعة أجيال إلى الوراء من عصرنا، فسنرى ذلك بوضوح، لقد بدأنا بالجيل الصامت، فمن خبروا أطفالًا (الكساد العظيم) [1930]، وخبروا بالغين (الحرب العالمية الثانية) ومرحلة ما بعد الحرب، أصبحوا شديدي الحذر والتحفظ، يعطون قيمة كبيرة للاستقرار، ووسائل الراحة المادية، والتوافق بإحكام مع الجماعة. والجيل الذي تلاهم، جيل كثرة المواليد، رأى أفراده في امتثال آبائهم [لأعراف الجماعة] أمرًا خانقًا للغاية، فهذا الجيل الذي نشأ في ستينيات القرن الماضي، ولم تطارد أفراده وقائع مالية قاسية كالتي طاردت آباءهم، أعطى قيمة كبيرة للتعبير عن الذات، وخوض المغامرات، والنزوع إلى المثالية.

وتبعه الجيل «إكس X» [(تسمية شائعة لمواليد ستينيات القرن العشرين وسبعينياته)]، الذي ميزته فوضى الستينيات وما تبعها من الفضائح الاجتماعية والسياسية، وبلغ هذا الجيل رشده في الثمانينيات والتسعينيات من القرن الماضي، فكان جيلًا واقعيًّا وصِداميًّا، يولي قيمة كبيرة للنزعة الفردية والاعتماد على الذات، وردَّ

أفراد هذا الجيل على نفاق وعبث النزعة المثالية عند آبائهم. وتبعه جيل الألفية. الذي صدمه الإرهاب والأزمة المالية، ورد أفراده على النزعة الفردية للجيل السابق، وتاقوا إلى الأمان والعمل الجماعي، مع كرههم الواضح للصراع والمواجهة.

وبإمكاننا أن نستنتج درسين مهمين مما سبق: أولهما أن قيمنا تعتمد غالبًا على مكان وجودنا في هذا النمط، وكيفية رد جيلنا على بعض أوجه الخلل في الجيل السابق؛ فنحن ببساطة لن نكون ما نحن عليه الآن، بالمواقف نفسها والمثُل نفسها، لو أننا ظهرنا في العشرينيات أو الخمسينيات من القرن الماضي بدلًا من ظهورنا في فترات تالية، ونحن لا ندرك هذا التأثير الكبير لأنه قريب جدًّا منا، أقرب من أن نلاحظه. ولا شك في أننا نُدخل روحنا الفردية لتقوم بدورها في هذه المسرحية؛ وبالدرجة التي نصقل بها تفردنا، نكسب القوة والقدرة على توجيه روح العصر، لكن من المهم أن ندرك أولًا الدور المهيمن الذي يقوم به جيلنا في تكويننا، وندرك موقع جيلنا في هذا النمط.

والدرس الثاني أننا نلاحظ أن الأجيال تبدو قادرة فقط على رد الفعل، والتحرك في اتجاه معاكس للجيل السابق، ولعل ذلك ناشئ عن أن وجهة نظر الجيل تتشكل في سن الشباب، عندما نكون أكثر اضطرابًا وميالين إلى التفكير بمصطلحات الأبيض والأسود، فالطريق الوسطى، أو الصورة المتزنة في اختيار ما هو جيد وما هو سيئ من قيم الجيل السابق وتوجهاته، تبدو تلك الطريق مناقضة لطبيعتنا الجماعية.

ومن ناحية أخرى، فإن لهذا النمط المتقلب تأثيرًا نافعًا، فإذا حمل جيل ميول الجيل السابق له فلعلنا كنا دمرنا أنفسنا منذ أمد بعيد؛ فتخيل أن الأجيال التي أعقبت جموح جيل العشرينيات أو جيل الستينيات، استمرت بتلك الروح، وأوغلت فيها؛ أو تخيل أن جيلًا أعقب جيل الخمسينيات بقي محافظًا على قيم ذلك الجيل ومنصاعًا لها، فلا بد أننا كنا سنختنق أنفسنا بالإفراط في التعبير عن الذات والجمود، فالنمط [نمط دورة الأجيال] يمكن أن يقود إلى بعض الاختلالات، إلا أنه يضمن لنا بعث أنفسنا من جديد.

وفي بعض الأحيان، تكون التغييرات الناشئة في المرحلة الثورية عديمة الأهمية ولا تدوم حتى نهاية الدورة، لكن في بعض الأحيان، وبعد أزمة شديدة، تصوغ الثورة شيئًا جديدًا يدوم قرونًا؛ ويمثل التقدم باتجاه القيم الأكثر عقلانية وتشاعرًا، وعندما ننظر

في هذا النمط التاريخي لا بد لنا من أن ندرك الروح البشرية الإجمالية التي تتجاوز أي زمن بعينه، وتبقينا في تطور دائم، وإذا توقفت الدورة لأي سبب كان فإن مصيرنا الهلاك.

ومهمتك في دراسة الطبيعة البشرية ذات ثلاثة فصوص: أولها وأهمها، أن عليك أن تغير موقفك تجاه جيلك. فنحن نحب أن نتصور أننا مستقلون بأنفسنا، وبأن قيمنا وأفكارنا تنبع من داخلنا، لا من خارجنا، والحق أن الحال ليست كذلك، فلتكن غايتك أن تفهم حق الفهم كيف يتأثر إدراكك للعالم بروح جيلك، والعصر الذي تعيش فيه، تأثرًا عميقًا.

فنحن عادة شديدو الحساسية فيما يتعلق بجيلنا. فوجهة نظره تشكلت في طفولتنا عندما كنا ضعفاء، وارتباطنا العاطفي بأقراننا بدأ في زمن مبكر، وغالبًا ما نسمع انتقادات من الجيل الأكبر منا، أو الأصغر منا، فنلوذ بطبيعتنا بالموقف الدفاعي، أما عيوب جيلنا وأوجه الخلل فيه، فنميل إلى عدِّها فضائل فيه؛ فعلى سبيل المثال إذا نشأنا في جيل شديد الخوف والحذر فلعلنا نتقاعس عن حمل المسؤوليات الكبرى، من قبيل تملك بيت أو سيارة، ونفسر ذلك بأنه رغبة في الحرية، أو رغبة في المحافظة على البيئة، ونحجم عن مواجهة المخاوف التي تقبع تحت تلك الرغبة فعلًا.

ولا يمكننا أن نفهم جيلنا بالطريقة نفسها التي نفهم بها حقيقة علمية، من قبيل صفات الكائن الحي؛ بل هو شيء حي فينا، وفهمنا له تشوبه عواطفنا وتحيزاتنا، وما عليك أن تفعله هو أن تحاول الهجوم على المشكلة متحررًا من إطلاق الأحكام والمواعظ، وتصبح موضوعيًّا بالقدر الذي يستطيعه البشر؛ فشخصية جيلك ليست إيجابية أو سلبية؛ بل هي ببساطة نامية من العملية العضوية التي شرحناها آنفًا.

واحسَب نفسك عالم آثار تنقب في ماضيك وماضي جيلك، وتبحث عما صنعه الإنسان، وتبحث عن ملاحظات تجمعها لتشكل لوحةً للروح الكامنة، وعندما تتفحص ذكرياتك حاول أن تقوم بذلك وعندك شيء من المسافة الفاصلة، حتى عندما تستذكر العواطف التي شعرت بها آنذاك. وانظر إلى نفسك تنخرط في عملية حتمية تطلق فيها أحكامك بالحسن والقبح على جيلك، أو على الجيل الذي يليك، واصرفها عنك.

وبوسعك أن تطور هذه المهارة بالممارسة، وبناؤك لهذا الموقف سيكون له دور أساسي في تطورك، فبشيء من المسافة الفاصلة والوعي يمكنك أن تصبح أكثر من تابع لجيلك، أو أكثر من متمرد عليه؛ فبإمكانك أن تصوغ علاقتك الخاصة بروح العصر، وتصبح صانع توجهات كبيرًا.

أما الفص الثاني لمهمتك في دراسة الطبيعة البشرية، فهو أن تصنع نوعًا من لمحة شخصية عن جيلك، بحيث تستطيع أن تفهم روحه في الوقت الحاضر وتستفيد منها، وتذكَّر أن هناك دائمًا اختلافات صغيرة واستثناءات؛ فابحث عن السمات العامة التي تدلك على الروح الإجمالية للجيل.

وبإمكانك أن تبدأ ذلك بأن تنظر إلى الأحداث المهمة التي حدثت في السنوات التي سبقت دخولك دنيا العمل، والتي كان لها دور كبير في صوغ تلك الشخصية، فإذا كانت تلك المرحلة تضم نحو 22 سنة، فغالبًا ما يكون فيها أكثر من حدث مهم؛ فعلى سبيل المثال، فإن من بلغ رشده في ثلاثينيات القرن العشرين، مر بالكساد الكبير ثم حلت الحرب العالمية الثانية. وبالنسبة لجيل كثرة المواليد، فقد مر بحرب فيتنام، ثم فضيحة وترغيت والفضائح السياسية في أوائل السبعينيات من القرن الماضي.

وكان أفراد (الجيل إكس) أطفالًا أيام الثورة الجنسية [في السبعينيات]، وكانوا مراهقين في عصر أطفال المفاتيح[1]. أما أفراد جيل الألفية فكانت هناك أحداث 11 أيلول/سبتمبر، ثم الانهيار المالي سنة 2008. فبناءً على الجيل الذي أنت منه فإن هناك حدثين يؤثران فيك، إلا أن أحدهما يؤثر فيك أكثر من الآخر، وذلك الذي يكون أقرب إلى سنوات تكوينك بين العاشرة والثامنة عشرة؛ عندما تبدأ بإدراك العالم الواسع وترسخ قيمك الأساسية.

وفي بعض الأحيان -وكما هو حال الخمسينيات من القرن الماضي- يمكن أن تكون الفترة مستقرة نسبيًّا تتاخم الجمود؛ فيكون لذلك تأثير قوي أيضًا، بالنظر إلى تقلب

(1) أطفال المفاتيح هم الأطفال الذين كانوا يعودون إلى منازلهم بعد الدراسة ليفتحوا بيوتهم بأنفسهم، ويبقوا وحيدين حتى عودة الأبوين أو أحدهما في المساء. وقد شاعت هذه الظاهرة في الثمانينيات بسبب كثرة حالات الطلاق، وازدياد خروج المرأة إلى سوق العمل. [المترجم]

العقل البشري، وبخاصة بين الشباب الذين يصبحون مغرمين بالمغامرات وتحريك الأمور، وعليك أن تضع في هذه المعادلة أي تقدم تكنولوجي أو اختراع يغير في كيفية تفاعل الناس.

وحاول أن تتبين تشعبات هذه الأحداث المهمة، وأولِ اهتمامًا خاصًّا لتأثيرها المحتمل في نمط التعامل بين الناس الذي يميز جيلك، فإذا كان الحدث أزمة كبرى من أي نوع كان، فغالبًا ما يجعل ذلك أفراد جيلك يسارع بعضهم إلى بعض طلبًا للعون والأمان، مقدِّرين أهمية العمل في فريق، وأهمية مشاعر المحبة، ونافرين من المواجهات. وستجعلك مرحلة الاستقرار والخلوِّ من الأحداث تنجذب إلى الآخرين بحثًا عن المغامرات، والتجارب الجماعية، وحتى الاقتراب من الطيش أحيانًا. وبصورة عامة يغلب عليك أن تلاحظ أسلوب التعامل في أقرانك الذي يكون في أوضح صوره في العشرينيات من عمرك. فابحث عن جذور هذا الأسلوب.

وهذه الأحداث الكبيرة سيكون لها تأثيرها في نظرتك إلى النجاح وجمع المال، وتقديرك للمكانة أو الثروة، أو تقديرك للقيم غير المادية من قبيل الإبداع والتعبير عن الذات، ونظرةُ مَن في جيلك إلى الإخفاق في مشروع أو في مهنة ستشي لك بالكثير فهل ذلك الإخفاق علامة عار أم ينظر إليه بأنه جزء من مسيرة العمل الحر، حتى لو كانت تجربة إيجابية؟ ويمكنك أن تقيس ذلك أيضًا في السنوات التي دخلت فيها إلى دنيا العمل، فهل شعرت بالضغط للبدء بجمع المال مباشرة، أم أنها كانت سنوات لاستكشاف العالم وخوض المغامرات، لتستقر بعد ذلك على شيء في الثلاثينيات من عمرك؟

فإذا أكملت هذه اللمحة عن جيلك، فانظر في أساليب التنشئة التي انتهجها أبواك، هل كانت متساهلة، أم مفرطة في التحكم، أم مهملة، أم متشاعرة؟ فالأسلوب المتساهل المعروف فيمن نشَّؤوا أولادهم في العقد الأخير من القرن التاسع عشر ساعد في صنع موقف جامح خالٍ من الهموم للجيل الضائع في عشرينيات القرن العشرين. والآباء الذين تأثروا بعمق بحقبة الستينيات من القرن الماضي انتهى بهم الأمر غالبًا إلى الانشغال بأنفسهم للغاية فأهملوا أطفالهم بطريقة ما؛ الذين لم يسعهم إلا الشعور بشيء من الغربة وحتى الغضب بسبب ذلك. أما الآباء الذين يفرِطون في حماية أطفالهم فهم يبنون جيلًا يخشى الخروج من مناطقه المريحة الآمنة، وتأتي هذه الأساليب في التنشئة

في موجات. والأطفال الذين نشؤوا في ظل فرط الحماية لن يصبحوا غالبًا آباءً شديدي المراقبة لأطفالهم، وقد يكون أبواك استثناءً لأسلوب التنشئة السائد، لكنك ستلاحظ طابعًا شخصيًّا في أقرانك يغدو واضحًا جدًّا في سنوات المراهقة وبداية العشرينيات من عمرك.

وانتبه جيدًا لأبطال الجيل ورموزه، أولئك الذين يتصرفون بناءً على خصال يتمنى الآخرون في سريرتهم أن تكون عندهم أيضًا، وهم غالبًا صنف الناس الذين يكسبون الشهرة في ثقافة الشباب؛ إنهم المتمردون، أو أصحاب الأعمال الحرة الناجحون، أو الخبراء، أو الناشطون؛ ويدلك هؤلاء على ظهور قيم جديدة. وانظر بصورة مشابهة إلى التوجهات والبدع التي تكتسح جيلك فجأة، ومثال ذلك الرواج المفاجئ للعملات الرقمية [التي يتم تداولها في الشابكة (الإنترنت) فقط]. ولا تأخذ هذه التوجهات على ظاهرها؛ بل ابحث عن الروح الكامنة، أي ما يبدو عليهم من انجذاب في اللاوعي إلى قيم أو مُثُلٍ معينة، وليس من شيء عديم الأهمية في هذا التحليل.

والجيل على غرار الفرد، يغلب عليه أن يكون له جانب معتم في اللاوعي في شخصيته. ويمكنك أن تجد علامة واضحة على ذلك في الأسلوب الخاص للدعابة الذي يميل إلى صنعه كل جيل؛ فالناس في دعاباتهم يطلقون إحباطاتهم، ويعبرون عن مكبوتاتهم، وتميل هذه الدعابات إلى اللاعقلانية، أو الانفعالية، أو حتى العدوانية. وقد يبدو جيلٌ شديدَ التعفف والاستقامة، لكنه في دعاباته شهواني صفيق، وهذا هو الجانب المعتم [أو ظلُّه] وهو يتسرب منه.

وفي سياق ذلك انظر إلى العلاقة بين الذكور والإناث في جيلك؛ ففي العشرينيات والثلاثينيات من القرن الماضي، كان الرجال والنساء يحاولون التقريب بين فوارقهم، فكانوا يختلطون في مجموعات مختلطة قدر الاستطاعة، وكانت رموز الذكور غالبًا رموزًا أنثوية للغاية، من قبيل (رودلف فالنتينو)؛ وكانت رموز الإناث لها جانب ذكوري أو مخنث واضح، من قبيل (مارلين ديتريتش) و(جوزفين بيكر)، وقارن ذلك بفترة الخمسينيات من القرن الماضي، والانقسام المفاجئ والقوي جدًّا بين الذكور والإناث الذي كشف عن انزعاج في اللاوعي بينهما، وابتعاد عن الميول المشتركة بينهما التي نشعر بها جميعًا (راجع الفصل الثاني عشر).

فإذا نظرت إلى هذا الجانب المعتم في جيلك فلا تنس أن ميله إلى التطرف -في النزعة المادية، أو النزعة الروحية، أو نزعة المغامرة، أو النزوع إلى السلامة- يخفي وراءه انجذابًا مستترًا إلى نقيض ذلك؛ فجيل على منوال الجيل الذي بلغ رشده في الستينيات من القرن العشرين يبدو غير مهتم بالأمور المادية؛ فقيمه الرئيسة كانت روحية وداخلية، لتكون عفويًّا وصادقًا كما يُظَن، وكل ذلك كان رد فعل على آبائهم الماديين، لكن تحت هذه الروح يمكننا أن نلاحظ انجذابًا خفيًّا إلى الجانب المادي في الحياة، في الرغبة في الحصول على أفضل الأشياء دائمًا؛ آخر الأنظمة الصوتية، وأجود الأدوية، وأرقى الثياب. وهذا الانجذاب انكشف على حقيقته خلال سنوات الترف في أواخر السبعينيات وأوائل الثمانينيات من القرن المنصرم.

وبكل ما تجمع عندك من هذه المعرفة بإمكانك أن تبدأ بصياغة لمحة شاملة عن جيلك، لمحة أساسية ومركبة مثل هذه الظاهرة نفسها.

أما الفص الثالث في مهمتك في دراسة الطبيعة البشرية فهو أن توسع هذه المعرفة إلى ما هو أوسع من ذلك، فتحاول أولًا أن تجمع قطع لوحةٍ ما تراه من روح العصر؛ وفي هذا المشهد، ابحث بخاصة عن العلاقة بين الجيلين المهيمنين، البالغون الجدد (أعمارهم بين 22 سنة و44 سنة) ومن هم في منتصف العمر (أعمارهم بين 45 سنة و66 سنة). ولا أهمية لما يظهر من قرب الآباء من أطفالهم بين هذين الجيلين، فهناك دائمًا توتر كامن بينهما، بالإضافة إلى شيء من الامتعاض والحسد، وهناك فوارق طبيعية بين قيم الجيلين ونظرتهما إلى العالم؛ فعليك أن تتفحص هذا التوتر، وتحدد الجيل الميال إلى الهيمنة، وترى كيف تتغير هذه القوة المحركة في الوقت الحاضر، وعليك أيضًا أن ترى الجزء المناسب لجيلك في النمط التاريخي الواسع [دورة الأجيال الكبرى].

وسوف يثمر لك هذا الإدراك الشامل فوائد مهمة؛ فعلى سبيل المثال، ستميل وجهة نظرك للجيل إلى نوع خاص من حسر البصر؛ فكل جيل يميل إلى شيء من الاختلال في رده على الجيل الذي سبقه؛ فيرى كل شيء ويحكم عليه بناءً على قيم معينة يفرضها على الآخرين، ويغلق بذلك عقله في وجه أي احتمالات أخرى. وبإمكاننا أن نكون مثاليين وواقعيين في الوقت نفسه، ونثمِّن عملنا الجماعي ونثمِّن روحنا الفردية، وإلى ما هناك؛ فهناك الكثير مما تكسبه بنظرك إلى العالم من وجهة نظر أبويك أو أطفالك، أو حتى

باعتناقك بعض قيمهم، وشعورك بأن جيلك هو المتفوق محض وهم، وسيحررك وعيك من هذه الأوهام والحواجز الذهنية، ليجعل ذهنك أكثر تدفقًا وإبداعًا، وستكون قادرًا على صوغ قيمك الخاصة وأفكارك، فلا تكون من نواتج هذا العصر.

وبإدراكك لروح العصر الإجمالية، ستستطيع أيضًا أن تفهم السياق التاريخي، فستحس بالاتجاه الذي يسير فيه العالم، وبإمكانك أن تتوقع ما يكمن وراء المنعطف [القادم]، وبهذه المعرفة تستطيع أن تجعل روحك الفردية تقوم بدورها، فتساعد في صوغ هذا المستقبل الذي يحمله الزمن الحاضر في رحِمه.

وإذا شعرت بالارتباط العميق بالسلسلة المتصلة للتاريخ وبدورك في هذه المسرحية التاريخية الكبرى فستمتلئ نفسك بمشاعر السكينة التي تجعل كل شيء في الحياة سهل الاحتمال؛ فليس عليك أن تفرط في رد فعلك من سوء يومك، ولا تجن بآخر التوجهات. وتدرك النمط الذي سيؤرجح الأشياء في الاتجاه المعاكس في غضون مدة من الزمن؛ وإذا شعرت بأنك غير متناغم مع عصرك فأنت تعلم بأن الأيام السيئة ستنتهي، وأن بإمكانك أن تقوم بدورك في صنع الموجة اللاحقة.

وتذكَّر أن الحصول على هذه المعرفة بات أهمَّ من ذي قبل؛ لسببين:

أولهما: أنه بالرغم من أي أهواء مناهضة للعولمة تكتسح العالم فإن التكنولوجيا ووسائل التواصل الاجتماعي قد وحدتنا بطرق لا يمكن الرجوع عنها، وهذا يعني أن الناس في أحد الأجيال لديهم غالبًا أشياء مشتركة مع من هم من جيلهم في الثقافات الأخرى، أكثر مما كان عند الأجيال الأكبر سنًّا في بلدانها، وهذه الحالة التي لا مثيل لها من الشؤون [المشتركة] تعني أن روح العصر قد جرت عولمتها بصورة مباشرة أكثر من أي وقت مضى، مما يجعل معرفتها أعظم أهمية بكثير، و[تمنحك] قوة أكبر بكثير.

وثانيهما: وبما أن هذه التغيرات الحادة استهلتها الاختراعات التكنولوجية، فإن الوتيرة [سرعة دورة الأجيال] تسارعت لتنشئ قوة محركة تلقائية بذاتها، ويشعر الشباب بأنهم مدمنون تقريبًا على هذه الوتيرة، ويتوقون إلى تحولات أكبر، حتى لو كانت ذات طبيعة عديمة الأهمية، وستجعلك هذه الوتيرة غالبًا تشعر بالدوار، وتفقد وجهة نظرك، وقد تتخيل تحولًا عديمَ الأهمية تحولًا رائدًا، وبذلك تتجاهل التغير الرائد الحقيقي

القادم؛ ولن تكون قادرًا على مجاراته، ناهيك عن توقع ما يمكن أن يأتي بعده، وإدراكك لما بين الأجيال، أي وجهة نظرك التاريخية الهادئة، هي وحدها التي ستمكنك من الاقتدار على هذا العصر.

إستراتيجيات استغلال روح العصر

لتحقق أكبر استفادة من روح العصر عليك أن تبدأ بمقدمة بسيطة؛ فأنت من نواتج العصر كحال أي شخص آخر؛ والجيل الذي ولدت فيه صاغ لك أفكارك وقيمك، سواء وعيت ذلك أم لم تعه؛ لذلك فإنك عندما تشعر من أعماقك بشيء من الإحباط من الطريقة التي تقوم عليها الأمور في هذا العالم، أو من الجيل الأكبر منك، أو إذا أحسست بأن هناك شيئًا مفقودًا في ثقافتك؛ فبإمكانك أن تكون على يقين تقريبًا من أن الآخرين في جيلك يشعرون بالطريقة نفسها، وإذا كنت ممن يتصرفون بناءً على هذا الشعور فإن أفعالك ستدوي في جيلك، وتسهم في صوغ روح العصر؛ فإذا حفظت ذلك في ذهنك فعليك بممارسة بعض الإستراتيجيات الآتية أو جميعها:

ادفع في وجه الماضي: لعلك تشعر بحاجة عميقة إلى صنع شيء جديد وثيق الارتباط بجيلك، إلا أن الماضي يمارس عليك غالبًا جذبًا قويًّا إليه، في صورة قيم أبويك التي استبطنتها في سنٍّ صغيرة. ولا شك أنك خائف قليلًا ومرتبك، وبسبب ذلك لعلك تكره أن تمضي إلى آخر الشوط في أي شيء تفعله أو تعبر عنه، وتحدِّيك للطرق القديمة في فعل الأشياء سيكون غالبًا تحديًا فاترًا.

فعليك بدلًا من ذلك أن تجبر نفسك على الاتجاه المعاكس؛ فاستخدم الماضي وقيمه وأفكاره كأنها شيء تدفعه عنك بقوة عنيفة، واستخدم أي غضب تشعر أنه سيساعدك في ذلك، واجعل انفصالك عن الماضي حادًّا وواضحًا قدر ما تستطيع، وعبر عما هو محظور، وحطم التقاليد التي يعتصم بها الجيل الأكبر سنًّا، وسيثير كل ذلك اهتمام الناس من جيلك ويجتذبهم إليك، وكثير منهم سيرغب في اتباع قيادتك.

وبسبب جسارة وجرأة (روبرت ديفرو) على الجيل القديم لخص الروح الجديدة الواثقة لإنكلترا بعد غزو الأسطول الإسباني، وأصبح أثير جيله (راجع الفصل الخامس

عشر للاستزادة). و(دانتون) كسب القوة بمدى إيغاله في تحدي الملكية والتحريض على قيام الجمهورية. وفي عشرينيات القرن المنصرم أصبحت الراقصة الأمريكية الإفريقية (جوزفين بيكر) نموذج الروح الجديدة للعفوية بين الجيل الضائع، بأدائها عروضًا متحررة وصادمة قدر استطاعتها، وأصبحت (جاكلين كينيدي) بخرقها العميق جدًّا لصور الماضي لسيدات الجيل السابق الأُوليات [زوجات الرؤساء السابقين] وأسلوبهن الرزين المعتاد أصبحت رمزًا للروح الجديدة في أوائل ستينيات القرن الماضي، فإذا أوغلت في هذا الاتجاه فأنت تصنع صدمة بما هو جديد، وتشعل الرغبات بين الآخرين التي تنتظر الخروج.

كيِّف الماضي مع روح الحاضر: إذا حددت جوهر روح العصر، فمن الحكمة غالبًا أن تجد لحظة مماثلة أو فترة مماثلة في التاريخ؛ فلا بد أن إحباطات جيلك وتمرداته قد شعر بها بدرجة من الدرجات جيلٌ سابق وعبر عنها بطريقة مثيرة. ويدوي ذكر زعماء الأجيال الماضية في التاريخ، وله شيء من مسحة أسطورية تزداد بمرور الزمن؛ فإذا جعلت نفسك رفيقًا لتلك الشخصيات أو العصور، فبإمكانك أن تضيف ثقلًا لأي حركة أو تجديد تدعو إليه؛ فتأخذ بعض الأساليب والرموز المحملة بالعواطف من تلك الفترة الزمنية، وتكيفها، لتعطي الانطباع بأن ما تسعى إليه في الزمن الحاضر أكثر كمالًا وتقدمًا مما حدث في الماضي.

ولتقوم بذلك عليك أن تفكر بنواح ضخمة أسطورية؛ فدانتون رافق شيشرون، فكانت خطبه وأفعاله تؤيد (الجمهورية الرومانية) وتعارض الاستبداد، فدوت بصورة طبيعية في قلوب كثيرين من الشعب الفرنسي، وأعطت رسالةَ دانتون ثقل الماضي القديم، وأعاد صانع الأفلام (أكيرا كوروساوا) إلى الحياة عالم محارب الساموراي [عساكر النبلاء اليابانيين] المشهور جدًّا في الثقافة اليابانية، لكنه أعاد صنعه بطريقة تنشر ملاحظات حكيمة على قضايا في يابان ما بعد الحرب. وعندما ترشح جون كينيدي للرئاسة نادى بروح أمريكية جديدة تتجاوز جمود الخمسينيات من القرن الماضي، وسمى البرامج التي سيستهلها باسم (التخوم الجديدة)، رابطًا أفكاره بروح الرواد [من المهاجرين إلى أمريكا] التي لها احترام راسخ جدًّا في نفوس الأمريكيين، وأصبحت هذه الصورة جزءًا قويًّا من حملته الانتخابية.

ابعث روح الطفولة: إذا رددتَ الحياة إلى روح سنواتك الأولى في دعاباتها وأحداثها التاريخية المهمة وطراز تلك المرحلة ونواتجها وما كانت تبعثه فيك أجواؤها فستصل إلى جمهور عريض يضم جميع من مر بتلك السنوات بما يشبه ما مررت به؛ فقد كانت مرحلة في الحياة مليئة بالعواطف المكثفة، فإذا أعدت صنعها بطريقة من الطرق، وتأملت فيها بعيني إنسان بالغ، فإن عملك سيدوي بين أقرانك، وعليك ألا تستخدم هذه الإستراتيجية إلا إذا شعرت برابطة قوية جدًّا بطفولتك، وإلا فإن محاولتك إعادة صنع تلك الروح ستبدو محاولة تافهة وملفقة.

وتذكر دائمًا أنك لا تهدف إلى إعادة صنع الماضي بدقائقه؛ بل تريد التقاط روحه، ولتكسب قوة حقيقية يجب أن يرتبط الماضي بقضية أو مشكلة في الحاضر، لا أن يكون حنينًا إلى الماضي بشيء من الطيش، وإذا كنت تبتكر شيئًا فحاول أن تقوم بتحديث ما كان منه في فترة طفولتك، وتدمجه فيه بطريقة حاذقة، لتستغل الانجذاب في اللاوعي الذي نشعر به جميعًا تجاه تلك الفترة المبكرة من حياتنا.

اصنع ترتيبًا اجتماعيًّا جديدًا: من الطبيعة البشرية أن يتوق الناس إلى تآثر اجتماعي أكبر مع من يشعرون تجاههم بالألفة، وستجتني دائمًا قوة كبيرة بصوغك طريقة جديدة للتآثر جذابة لجيلك، فتقوم بتنظيم مجموعة حول أفكار أو قيم جديدة تكون في الأجواء، أو حول آخر الابتكارات التكنولوجية التي تمكنك من جمع الناس المتشابهين في التفكير بطريقة مستحدثة، وتقصي عنك الوسطاء المعتادين على وضع الحواجز التي تمنع الصحبة الحرة بين الناس، وفي هذه الصورة الجديدة للمجموعة يكون من الحكمة دائمًا أن تقدم بعض الطقوس التي تربط بين أعضاء المجموعة، وتقدم بعض الرموز التي سيتماهون معها.

ونرى أمثلة كثيرة لهذا الأمر في الماضي؛ ففي صالونات القرن السابع عشر في فرنسا كان الرجال والنساء يتحدثون بحرية وانفتاح؛ وفي محافل الماسونيين في القرن الثامن عشر في أوروبا كانت لهم طقوس سرية وأجواء تفوح منها رائحة المكائد والمؤامرات؛ وفي الحانات ونوادي الجاز في عشرينيات القرن العشرين كان المزاج السائد هو: (كل شيء مباح)؛ ونراها مؤخرًا في منصات الشابكة (الإنترنت) والجماعات الافتراضية، وفي التجمعات الغوغائية المفاجئة [بغرض التسلية غالبًا]؛ فإذا

استخدمت هذه الإستراتيجية فكر بالعناصر المكبوتة في الماضي التي يتلهف الناس على نفضها عنهم. وقد تكون تلك مرحلة استقامة خانقة، أو تعفف شديد، أو انصياع كبير، أو إفراط في تقدير النزعة الفردية وكل ما ينتج عنها من أنانية، والمجموعة التي تؤسسها ستزدهر فيها روح جديدة، حتى إنها ستحطم محظورات الماضي.

اهدم روح العصر: لعلك تجد نفسك في صراع مع جزء من روح جيلك أو عصرك الذي تعيش فيه، ولعلك تتماهى مع تقاليد من الماضي محاها الزمن، أو لعل قيمك تختلف بطريقة أو بأخرى بسبب طبعك الفردي الخاص، ومهما كان السبب فليس من الحكمة أبدًا أن تشجب روح العصر أو تلقي المواعظ [الصارفة] عنها؛ فأنت بذلك تقوم بتهميش نفسك لا أكثر؛ فإذا كانت روح العصر أشبه بموجة أو تيار فخير لك أن تجد طريقة لتغير اتجاهها بلطف بدلًا من مواجهتها، فسيكون لديك قدر أكبر من القوة والتأثير إذا عملت من داخل روح العصر وهدمتها.

فعلى سبيل المثال: تصنع شيئًا - كتابًا أو فيلمًا أو أي منتج - له هيئة العصر، حتى لو كان ذلك بدرجة مبالغ فيها، لكنك في محتوى ما تنتجه تدخل أفكارًا وروحًا مختلفة بعض الشيء، وتشير إلى قيمة الماضي الذي تفضله، أو تصف طريقًا محتملًا آخر للارتباط بالأحداث أو تفسيرها، فتساعد على إرخاء الإطار المحكم للجيل الذي يرى الناس من خلاله عالمهم.

فبعد الحرب العالمية الثانية شعر كبار مصممي الأزياء في أوروبا بقدر كبير من الاحتقار للسوق الأمريكية التي باتت تهيمن على العالم، فقد كرهوا الثقافة الرائجة الناشئة وسوقيتها، وكانت مصممة الأزياء (كوكو شانيل) تشدد دائمًا على الأناقة في تصميماتها، ولا شك في أنها شاطرتهم بعض هذا النفور؛ إلا أنها ذهبت في الاتجاه المعاكس للذي ذهب فيه المصممون الآخرون في ذلك العصر؛ فتقبلت القوة الجديدة للمرأة الأمريكية، واعتنت برغبة المرأة الأمريكية في ملابس بتفاصيل قليلة ومظهر رياضي؛ فكسبت ثقتها واستخدمت لغتها، وأصبحت شانيل صاحبة قوة عظيمة في تغيير أذواق الأمريكيين بحذق، فأدخلت فيها قدرًا كبيرًا مما تريده حقًّا، ونقلت شيئًا من الأناقة إلى تصميماتها العصرية التي أحبتها المرأة الأمريكية، وبهذه الطريقة عملت على تغيير وجهة روح العصر في مجال الأزياء، فاستبَقت التغييرات التي حصلت في

أوائل ستينيات القرن الماضي، وتلك هي القوة التي تأتي من العمل مع روح العصر بدلًا من العمل ضدها.

استمر في التكيف: في أيام شبابك صاغ جيلك روحه الخاصة به، وكانت فترةً من العواطف المكثفة، كثيرًا ما نذكرها مولعين بها، والمشكلة التي تواجهها هي أنك كلما كبرت فإنك تزداد ميلًا لأن تكون حبيس القيم والأفكار والأساليب التي ميزت تلك المرحلة؛ فتصبح نوعًا من رسم هزلي للماضي بالنسبة لمن هم أصغر منك سنًّا، وتتوقف عن تطوير تفكيرك، ويتركك العصر وراءه، مما يجعلك تزداد تشبثًا بالماضي الذي بات ملاذك الوحيد. ومع تقدمك في العمر ومع ازدياد عدد الشبان الذين يدخلون الساحة العامة تقلل جمهورك.

وليس الحل في أن تهجر الروح التي ميزتك، وهي مهمة مستحيلة على كل حال، كما أن محاولتك في تقليد أساليب الجيل الشاب ستجعلك تبدو مضحكًا ومتصنعًا؛ فما عليك فعله هو أن تقوم بتحديث روحك، لعلك تستطيع اعتناق بعض القيم والأفكار عند الجيل الشاب التي تبدو جذابة لك، فتكسب جمهورًا جديدًا وواسعًا؛ بمزجك خبراتك ووجهات نظرك بالتغيرات الجارية، وجعل نفسك في هجين جذاب وغير معتاد.

وقد كانت السنوات التي صاغت مخرج الأفلام (ألفريد هيتشكوك)، وصاغت أعماله، هي سنوات عقد العشرينيات من القرن الماضي، عندما دخل صناعة السينما وأصبح مخرجًا فيها، وكان أهم شيء في تلك الأفلام الصامتة هو إتقان لغة بصرية تسرد القصة. وكان هيتشكوك خبيرًا في فن استخدام زوايا الكاميرا وحركتها ليجعل المشاهدين يشعرون وكأنهم داخل القصة.

ولم يهجر يومًا هاجسه باللغة البصرية طوال ستة عقود عمل فيها مخرجًا، إلا أنه كان يكيف أسلوبه باستمرار مع المشاهد الملونة التي راجت كثيرًا في الخمسينيات من القرن الماضي، ومع أفلام الإثارة وأفلام الرعب في الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي. وبخلاف مخرجي الأفلام الآخرين الذين تقدم بهم العمر، والذين إما خرجوا تمامًا عن الموضة، أو حاولوا ببساطة تقليد الأسلوب الحالي، كان هيتشكوك يصنع هجينًا من الماضي والحاضر، وهذا ما منح أفلامه المتأخرة عمقًا كبيرًا، فقد دمج كل جوانب

التكيف التي سبق أن لجأ إليها في حياته المهنية، وكانت أفلامه تلقى إقبالًا جماهيريًّا، إلا أنها كانت متفردة بهذه الطبقات المبتكرة المضمنة في الفيلم، وهذا العمق له دائمًا تأثير خارق في أي جمهور، حيث يبدو عملك يتجاوز الزمن.

الإنسان فيما وراء الزمن والموت

إننا نحن البشر خبراء في تغيير أي شيء تقع أيدينا عليه، فقد غيرنا بيئة كوكب الأرض بصورة كاملة لتلائم أغراضنا، ونحن متقلبون ولا ننفك نخرج بالبدائع؛ إلا أن هناك مجالًا يتحدى قوانا في التغيير، إنه الزمن، فقد ولدنا ودخلنا تيار الحياة، وكلُّ يوم يمر علينا يقربنا من الموت. فالزمن [تابع] خطي، لا يفتأ يتقدم، وليس بيدنا ما نفعله لإيقاف سيره.

وننتقل من مرحلة في الحياة إلى أخرى، نتميز بها بناءً على أنماط خارجة عن سيطرتنا، وتبطئ أجسامنا وعقولنا، وتفقد مرونة الشباب، ونشاهد بضعف مجيء المزيد والمزيد من الشباب ليملؤوا مسرح الحياة، دافعين بنا جانبًا. لقد ولدنا في فترة من التاريخ، وفي جيل من الأجيال، ولم يكن لنا الخيار فيهما، ويبدو أنهما يحددان إلى حدٍّ كبير من نحن وما سيحدث لنا، وفيما يتصل بالزمن نرى طبيعتنا النشطة لا تأثير لها، وعجزنا هو مصدر كثيرٍ من جزعنا ونوبات اكتئابنا، على الرغم من أننا لا نسجل ذلك في وعينا.

لكننا إذا أمعنا النظر أكثر في تجربتنا الشخصية مع الزمن، فسنلاحظ شيئًا مميَّزًا؛ فمرور الساعات والأيام علينا يمكن أن يتغير بتغير مزاجنا وظروفنا، فتجربة الطفل مع الزمن تختلف كثيرًا عن تجربة البالغ، فالزمن عند الطفل يتحرك ببطء شديد، أما عند البالغ فهو سريع جدًّا، وإذا كنا نحس بالضجر يبدو الزمن خاويًا ويكاد لا يتحرك إلا زحفًا؛ أما إذا كنا نحس بالإثارة ونمتع أنفسنا فنتمنى لو أن الزمن يبطئ خطاه علينا. وعندما نشعر بالسكينة ونكون في تأمل فإن الزمن ربما يمر بطيئًا علينا، لكنه يبدو غنيًّا ويبعث فينا السرور.

والمعنى العام من ذلك أن الزمن صناعة بشرية، إنه طريقة لنا لقياس مروره في أغراضنا الخاصة، وتجربتنا مع هذا المصنوع تجربة شخصية جدًّا وسهلة التغير؛ فلدينا

القدرة على إبطائه أو تسريعه بوعي منا. فعلاقتنا بالزمن أكثر طواعية لنا مما نظنه؛ فعلى الرغم من أننا لا نستطيع إيقاف عملية التقدم في العمر، ولا تحدي الحقيقة الأخيرة للموت، إلا أننا نستطيع تغيير تجربتنا مع العمر والموت، لنحول ما هو مؤلم وباعث على الكآبة إلى شيء مختلف تمامًا؛ وبإمكاننا أن نجعل الزمن أقرب إلى الدوران في حلقة منه إلى التابع الخطي؛ حتى إن بإمكاننا أن نخرج عن التيار ونجرب صورًا أخرى لانعدام الزمن؛ فليس لزامًا علينا أن نبقى حبيسين في قبضة جيلنا ووجهات نظره.

ومع أن هذا ربما يبدو أشبه بالتفكير بالأماني، إلا أننا يمكن أن نشير إلى شخصيات تاريخية مختلفة، نذكر اثنين منها: ليوناردو دافنشي ويوهان غوته، تجاوزوا بعقولهم الواعية عصورهم ووصفوا لنا تجربتهم في الانتقال بالزمن، إنها فكرة مثالية، فكرة تمكننا منها طبيعتنا النشطة، وفكرة تستحق أن نسعى إلى تحقيقها بدرجة من الدرجات.

وإليك كيفية تطبيق هذا النهج الفعال على أربعة جوانب أساسية للزمن:

أطوار الحياة: بينما نحن نمر بأطوار الحياة -من الطفولة، إلى الشباب، إلى الكهولة، إلى الشيخوخة- نلاحظ تغيرات مشتركة فينا؛ ففي الصغر تكون تجربتنا بالحياة غنية مكثفة، ونكون عاطفيين جدًّا وضعفاء جدًّا. ويميل معظمنا إلى الاهتمام بما هو خارجه، همُّنا ما يظنه الناس بنا وكيف نتوافق معهم، ونكون ميالين إلى الأنس والعشرة؛ غير أن فينا سلوكًا سخيفًا؛ وفينا صلاحٌ ذاتي.

فإذا كبرنا، يقل غنى الحياة، وتميل عقولنا إلى التقوقع حول أفكار ومعتقدات تقليدية، ونصبح شيئًا فشيئًا أقل اهتمامًا بما يظنه الناس بنا، فنتوجه بصورة أكبر إلى داخلنا؛ وأحيانًا نكسب في أطوارنا المتأخرة شيئًا من المسافة الفاصلة تفصلنا عن الحياة، وشيئًا من ضبط النفس، وربما شيئًا من الحكمة التي تأتينا من تراكم الخبرات.

إلا أن لدينا القدرة على نبذ الخصال السلبية، أو تخفيفها، التي غالبًا ما ترافق أطوارًا معينة في الحياة، بطريقة نتحدى بها عملية التقدم في العمر؛ فعلى سبيل المثال، عندما نكون في سن الشباب، يمكننا أن نخفف من تأثير الجماعة علينا، ولا نتشبث بما يفكر به الآخرون أو يفعلونه. ويمكننا أن نجعل أنفسنا أكثر توجهًا نحو الداخل، وأكثر انسجامًا مع تفردنا (راجع الفصل الثالث عشر للاستزادة في ذلك). وبإمكاننا أن نزيد

بعقلنا الواعي المسافة الفاصلة التي تأتينا بصورة طبيعية بمرور السنين، ونفكر بعمق أكبر في تجاربنا، ونتعلم الدروس منها، ونطور في أنفسنا حكمة سابقة لأوانها.

ومع تقدمنا في العمر يمكننا أن نسعى إلى المحافظة على خصال الشباب الإيجابية التي غالبًا ما تتلاشى بمرور السنين؛ فعلى سبيل المثال يمكننا أن نستعيد بعض فضولنا الطبيعي الذي كان عندنا أطفالًا بطرحنا بعض الصلف عنا، ونبذنا موقف العارف بكل شيء الذي غالبًا ما يُداخلنا مع التقدم في العمر، ونستمر في النظر إلى العالم بإطار متجدد، ونشكك في قيمنا وأفكارنا المسبقة، لنجعل بذلك عقولنا أكثر تدفقًا وإبداعًا، وفي سياق هذه العملية يمكننا أن نتعلم مهارة جديدة، أو ندرس مجالًا جديدًا، لنعود إلى المتعة التي أحسسنا بها يومًا عندما تعلمنا أشياء جديدة، وبإمكاننا أيضًا أن نتأمل في بعض التجارب الأكثر غنًى في شبابنا، لنعيد أنفسنا إلى تلك اللحظات في خيالنا، ونرتبط بصورة وثيقة مع ما كنا عليه، فنشعر أن عنفوان الشباب يعود إلى تجاربنا في الزمن الحاضر بدرجة من الدرجات.

ومن أسباب ابتعادنا عن الأنس والعشرة بمرور السنين أننا نصبح نكثر من إطلاق الأحكام على نزوات الناس ولا نتساهل معها، وذلك كله لا يثري تجربتنا في الحياة، ويمكننا أن نغير ذلك أيضًا بأن نفهم الطبيعة البشرية فهمًا عميقًا ونتقبل الناس على ما هم عليه.

وهناك عنصر نفسي في التقدم في العمر، يمكن أن يكون تلقائيًّا بذاته؛ فنقول لأنفسنا: إننا بتنا متثاقلين متقاعسين، ولا يمكننا أن نقوم بما كنا نقوم به في الماضي، ولا أن نحاول القيام به، وبناءً على تصرفنا انطلاقًا من هذه الأفكار، نزيد في شدة عملية التقدم في العمر، فتصيبنا الكآبة، ونميل إلى التثاقل والتقاعس أكثر فأكثر؛ لكننا نرى في الماضي رموزًا من أمثال (بنجامين فرانكلين) [1706 – 1790] الذي مضى في الاتجاه المعاكس، واستمر بمناضلة عقله وبدنه مع تقدمه في العمر، واستبقى من جميع الوجوه النزعة الطفولية البهيجة المرحة في السبعينيات والثمانينيات من عمره.

الأجيال الحاضرة: غايتك هنا هي أن تكون أقل ارتباطًا بعصرك، فتمتلك القدرة على تغيير علاقتك بجيلك. والطريقة الأساسية لتقوم بذلك هي بأن تصاحب أناسًا من أجيال مختلفة. فإذا كنت شابًّا، فحاول أن تزيد تآثرك مع الأجيال الأكبر سنًّا، وسترى

أن بعضهم لديه روح يمكنك التماهي معها، فتجعل منهم موجهين لك، ويكونون قدوة لك، وسيكون ارتباطك بآخرين يشبه ارتباطك بأقرانك، فلا تشعر بالتفوق عليهم، ولا بالدونية أمامهم بل تنتبه كل الانتباه إلى قيمهم، وأفكارهم، ووجهات نظرهم، لتعمل على توسيع ما عندك منها.

وإذا كنت كبيرًا في السن فاعكس الأمر بتآثرك بفعالية مع الجيل الشاب، ولا تتخذ معهم شخصية الأب أو صاحب الولاية؛ بل كن واحدًا من أقرانهم، فتمكنَ نفسك من استيعاب روحهم، وطريقتهم المختلفة في التفكير، وحماستهم، وتقترب منهم بفكرة أن لديهم شيئًا تتعلمه منهم.

وبتآثرك بصدق مع الأجيال المختلفة تصنع لنفسك رابطة فريدة بها؛ رابطة بين الناس الذين يعيشون في وقت واحد من التاريخ، وسيزيد ذلك في فهمك لروح العصر بصورة عظيمة.

الأجيال الماضية: عندما نفكر بالتاريخ فإننا نميل إلى رده إلى صورة ميتة لا روح فيها، ولعلنا نشعر بالإعجاب بأنفسنا وتفوقنا على العصور الماضية، فترانا نركز على جوانب التاريخ التي تشير إلى قيم وأفكار متخلفة (دون أن ندرك أن الأجيال المقبلة ستنظر إلينا بالنظرة ذاتها)، فنرى ما نريد أن نراه وحسب، أو ترانا نسقط على الماضي أفكار الحاضر وقيمه التي تكاد لا تكون لها صلة بتجربة من كانوا في الماضي في هذا العالم، وننصرف عن وجهة نظرهم إلى الأجيال، وهو ما نراه أوضح ما يكون في الأفلام التاريخية، حيث يتصرف الناس ويتحدثون كما نفعل تمامًا، ولا يختلفون عنا إلا في أزيائهم، أو أننا نتجاهل التاريخ ببساطة، ونتصور أنه لا يرتبط بتجربتنا في الزمن الحاضر.

فعلينا أن نحرر أنفسنا من هذه الأفكار والعادات السخيفة؛ فنحن لسنا متفوقين على من سبقونا في الماضي على النحو الذي نتصوره (راجع الفصول السابقة في موضوعات اللاعقلانية، وقصر النظر، والحسد، والولع بالعظمة، والانصياع، والعدوانية)، فهناك لحظات ثقافية في التاريخ كانت متفوقة على لحظاتنا الثقافية فيما يتعلق بالديمقراطية التشاركية، أو التفكير الإبداعي، أو النشاط الثقافي، وهناك أحقاب في الماضي كان الناس فيها يفهمون عميق الفهم السلوك النفسي البشري، وكانت لديهم واقعية متينة

تجعلنا نبدو مضلَّلين للغاية بالمقارنة معهم؛ فعلى الرغم من أن الطبيعة البشرية تبقى ثابتة فإن من كانوا في الماضي واجهوا ظروفًا مختلفة بمستويات مختلفة من التكنولوجيا، وكانت لديهم قيم ومعتقدات تختلف كل الاختلاف عن قيمنا ومعتقداتنا، وليست دونها بالضرورة؛ فكانت عندهم قيم نابعة من ظروفهم المختلفة، ونحن نشاطرهم إياها أيضًا.

لكن أهم ما في الأمر على الإطلاق، هو أن علينا أن نفهم أن الماضي ليس ميتًا على أي حال من الأحوال، فنحن لم نَبزُغ إلى الحياة صفحاتٍ بيضاء، منفصلين عن كل السنين السابقة في وجودنا على سطح الأرض؛ فكل ما نفكر فيه ونمر به، وأقرب أفكارنا ومعتقداتنا إلينا، صاغتها نضالات الأجيال السابقة؛ فهناك وجوه كثيرة لارتباطنا بالعالم اليوم أتت من تغيرٍ حصل في تفكيرنا قبل زمن طويل.

فأينما رأينا أناسًا يضحون بكل شيء تمامًا في سبيل قضية من القضايا نراهم يسترجعون تحولًا في القيم بدأه المسيحيون الأوائل في القرن الميلادي الأول الذين غيروا جذريًّا طريقتنا في التفكير بتكريس كل جوانب حياتهم لمثَلٍ أعلى. وعندما نقع في الغرام ونسبغ المثالية على من أغرمنا به، فنحن نسترجع العواطف التي أدخلها التروبادور [الشعراء الغنائيون في أوروبا في القرون الوسطى] في العالم الغربي، وهي عواطف لم تكن موجودة من قبل [في العالم الغربي].

وأينما رأينا أنفسنا نبذل آيات التمجيد بعواطفنا وعفويتنا على الفكر والعمل فإننا نسترجع الحركات الرومانسية في القرن الثامن عشر التي دخلت لأول مرة في سلوكياتنا النفسية، ونحن لا ندرك شيئًا من ذلك، لكننا في الزمن الحاضر نواتجُ متنوعة من كل التغييرات التي تراكمت في التفكير البشري والسلوكيات النفسية البشرية، فإذا جعلنا الماضي شيئًا ميتًا فنحن ببساطة ننكر من نحن، ونصبح همجيين لا جذور لنا، منفصلين عن طبيعتنا.

فعليك أن تغير جذريًّا علاقتك بالتاريخ وتعيده إلى الحياة داخلك، ولْتبدأ بالنظر في أحد عصور الماضي، عصر يشدك إليه بشدة لسبب من الأسباب، وحاول أن تعيد صنع روح ذلك العصر، فتدخل في التجربة الشخصية للفاعلين فيه الذين تقرأ عنهم، مستخدمًا خيالك الخصب، وانظر إلى العالم بأعينهم، واستعن بأفضل الكتب التي ألفت

في السنين الماضية لتعينك على الشعور بالحياة اليومية في ذلك العصر (منها على سبيل المثال كتاب: الحياة اليومية في روما القديمة Everyday Life in Ancient Rome) لكاتبه (ليونيل كاسون)، وكتاب: (انحسار العصور الوسطى The Waning of the Middle Ages) لكاتبه (يوهان هويزنغا). ويمكنك أن تلاحظ في أدبيات ذلك العصر الروح السائدة فيه، وستمنحك روايات (سكوت فيتزجيرالد) ارتباطًا مفعمًا بالحياة مع (عصر الجاز) أكثر من أي كتاب أكاديمي في ذلك الموضوع. واطرح عنك أي ميول لإطلاق الأحكام أو العظات، فقد كان الناس يمرون بتجربة زمنهم في سياقٍ معقول بالنسبة لهم، وعليك أن تفهم ذلك من جميع الجوانب.

وستشعر بنفسك على نحو مختلف بهذه الطريقة، وسيتوسع مفهومك عن الزمن، وستدرك أنه إذا كان الماضي يعيش داخلك، فإن ما تفعله اليوم، والعالم الذي تعيش فيه، سيعيشان على ذلك الماضي، وسيؤثر الماضي في مستقبلك، وسيربطك بالروح الإنسانية الكبرى التي تتحرك فينا جميعًا، فأنت في هذه اللحظة جزء من سلسلة لا انفصام لها. ويمكن أن تثمل بهذه التجربة، وتشعر بأن فيها إيحاءً غريبًا بالخلود.

المستقبل: يمكننا أن نفهم تأثيرنا في المستقبل بأوضح صورة في علاقتنا بأطفالنا، أو بمن هم أصغر منا ممن نؤثر فيهم بطريقة أو بأخرى، كأن نكون معلمين أو موجهين لهم؛ فهذا التأثير يدوم سنوات بعد افتراقنا عنهم. إلا أن عملنا ما نصنعه ونسهم به في المجتمع، يمكن أن يكون له قوة أكبر، ويصبح جزءًا من إستراتيجية واعية للتواصل مع من يأتون في المستقبل، ونؤثر فيهم. وتفكيرنا بهذه الطريقة يمكن أن يغير فعليًّا ما نقوله أو ما نفعله.

ولا شك في أن ليوناردو دافنشي اتبع إستراتيجية من هذا القبيل، فكان يحاول باستمرار أن يتصور ما سيكون عليه المستقبل، ويعيش فيه بخياله، ويمكننا أن نرى برهان ذلك في رسوماته لاختراعاتٍ ممكنة يمكن أن توجد في المستقبل، وقد حاول فعلًا أن يصنع بعضها، مثل الآلات الطائرة، وفكر أيضًا بعمق بالقيم التي يمكن أن يحملها الناس في المستقبل، ولم تكن موجودة في العصر الذي عاش فيه؛ فعلى سبيل المثال شعر بانجذاب إلى الحيوانات، ورأى فيها صاحبة أرواح، وهو معتقَد لم يُسمع به في عصره فعليًّا، ودفعه ذلك إلى أن يكون نباتيًّا، وقام بتحرير الطيور التي كانت حبيسة

الأقفاص في السوق. ورأى الطبيعة كلها [كيانًا] واحدًا، والبشر منها، وتصور أن ذلك المعتقد سيكون له معتنقوه في المستقبل.

وقد اعتقدت الروائية الفيلسوفة المدافعة عن حقوق المرأة (ماري ولستونكرافت) (1759 – 1797)، اعتقدت بأن البشر يمكنهم فعلًا أن يصنعوا مستقبلهم بطريقةٍ تصوُّرهم له في الزمن الحاضر، وفي حياتها القصيرة كان ذلك نابعًا من تخيلها مستقبلًا تُعطى فيه حقوق المرأة وقدراتها المنطقية ثقلًا مساويًا لحقوق الرجل وقدراته، وكان لتفكيرها بهذه الطريقة تأثير عميق في المستقبل.

ولعل من أعجب هذه الأمثلة ما كان من (يوهان غوته) (1749 – 1832) وهو عالم [في العلوم الطبيعية وبخاصة علم النبات]، وروائي، وفيلسوف، وقد سعى إلى نوع من المعرفة الشاملة، كحال دافنشي، حاول فيها أن يتمرس بجميع صور الفهم الإنساني، ويغمس نفسه في جميع فترات التاريخ، ليستطيع بذلك أن يرى المستقبل ويناجي سكانه، وكان قادرًا على استباق نظرية التطور بعقود قبل داروين، وتنبأ بكثير من التوجهات السياسية العظيمة للقرنين التاسع عشر والعشرين، ومنها الوحدة النهائية لأوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، وتخيل ظهور كثير من الخطوات المتقدمة في التكنولوجيا، وتخيل آثارها على روحنا، لقد كان إنسانًا حاول بقوة أن يعيش خارج عصره، وكانت قواه التنبؤية أسطورة بين أصدقائه.

وفي النهاية، لعلنا أحيانًا نشعر بأننا ولدنا في فترة تاريخية غير صالحة لنا، غير منسجمين مع عصرنا، ومع ذلك فنحن حبيسو هذه اللحظة ولا بد لنا أن نعيشها، فإذا كانت هذه حالنا، فإن (إستراتيجية الخلود) هذه ستفرج عنا، فنحن ندرك دورات التاريخ، وندرك أن البندول يتأرجح، وأن العصر يتغير، وربما يحدث ذلك بعد موتنا. وبهذه الطريقة يمكننا أن ننظر إلى المستقبل، ونشعر بشيء من الارتباط بمن يعيشون بعيدًا عن هذه اللحظة الرهيبة، وبإمكاننا أن نتواصل معهم، ونجعلهم جزءًا من جمهورنا؛ ففي يوم من الأيام سيقرؤون عنا، أو سيقرؤون كلماتنا، وستمضي الرابطة بيننا في الاتجاهين، لتدل على هذه القدرة الإنسانية الخارقة في تجاوز العصر وتجاوز حتمية الموت نفسه.

عيوب المرء تأتيه من عصره؛ أما فضائله وعظمته فهي من نفسه.

يوهان غوته

الفصل الثامن عشر:

تأمل في فكرة موتنا جميعًا

قانون إنكار الموت

يمضي معظمنا حياته متجنبًا التفكير بالموت، إلا أن حتمية الموت يجب أن تكون ماثلة دائمًا في أذهاننا؛ ففهمنا لقصر أمد الحياة يملؤنا بالإحساس بالهدف منها، ويلح علينا لتحقيق غاياتنا، وتدريبُنا أنفسَنا على مواجهة هذا الواقع وتقبُّله يسهِّل علينا تجاوز ما لا مفر منه من نكسات، وفراق، وأزمات في الحياة، وهو يمنحنا إحساسًا بالتناسب، إحساسًا بالأمور المهمة فعلًا في وجودنا القصير هذا. ومعظم الناس يبحثون باستمرار عن طرق يفصلون بها أنفسهم عن آخرين، ليشعروا بالتفوق عليهم، لكن علينا بدلًا من ذلك أن نرى أن الجميع ميتون، ويجعلنا ذلك متساوين ومرتبطين معًا؛ فإذا أدركنا بعمق أننا ميتون فإننا نُغْني تجربتنا في كل جانب من جوانب الحياة.

طلقة في الجنب

كانت (ماري فلانري أوكونور 1964 – 1925) (Mary Flannery O’Connor) طفلة نشأت في مدينة (سافانا) بولاية جورجيا، وكانت تشعر برابطة قوية وغريبة بوالدها (إدوارد)، وكان بعض ذلك نابعًا بصورة طبيعية من تشابه صورتيهما على نحو لافت؛ فكانت لهما العينان الكبيرتان الثاقبتان نفساهما، وتعابير الوجه نفسها، والأهم من ذلك بالنسبة لماري أن طريقتيهما في التفكير والشعور بدتا متناغمتين تمامًا، وكانت تحس بذلك عندما كان والدها يشترك في الألعاب التي تخترعها؛ فكان ينزلق بصورة طبيعية

جدًّا في روح ألعابها، وكان خياله يتحرك في الاتجاه نفسه الذي يذهب فيه خيالها؛ فكانت بينهما طرق للتواصل بلا نطق كلمة واحدة.

وكانت ماري الطفلة الوحيدة لأبويها، ولم تكن تشعر بالمشاعر نفسها تجاه أمها (ريجينا) التي كانت تنحدر من طبقة اجتماعية أعلى من طبقة الأب، وكانت عندها طموحات بأن تصبح شخصية مرموقة في المجتمع المحلي، وأرادت الأم أن تجعل ابنتها التي تحب الكتب وتحب العزلة سيدة مثالية من سيدات الجنوب، إلا أن ماري العنيدة المتصلبة لم توافقها؛ فقد رأت ماري في أمها وأقاربها أناسًا يميلون إلى الشكليات والسطحية، وفي سن العاشرة رسمت جملة من الرسوم الهزلية لهم، وسمَّتها (أقاربي). وبروح عابثة، سمحت لأمها وأقاربها أن يروا الرسومات، فصدموا بطبيعة الحال؛ لا بالطريقة التي رسمتهم بها وحسب؛ بل أيضًا بالذكاء الحاد لهذه الطفلة ذات العشر سنوات.

إلا أن والدها رأى في تلك الرسومات الهزلية شيئًا بهيجًا؛ فجمعها في دفتر صغير كان يريه لزواره، لقد تنبأ بمستقبل عظيم لابنته في الكتابة؛ وكانت ماري تعلم منذ وقت مبكر أنها مختلفة عن سائر الأطفال، وأنها غريبة بعض الشيء، فاستمتعت بالفخر البادي على والدها بخصالها غير المألوفة.

وكانت تفهم والدها جيدًا، لدرجة أنها خافت عندما أحست في صيف سنة 1937 بتغير في طاقته وروحه، وكان التغير دقيقًا في البداية؛ طفحٌ في وجهه، وإرهاق مفاجئ يحس به بعد الظهر، ثم أخذ يستغرق في قيلولات تزداد طولًا يومًا بعد يوم، ويعاني نوبات متكررة من الحمَّى، وانتشرت الأوجاع في جسمه كله، وكانت ماري تسترق السمع أحيانًا من أبويها وهما يتحدثان وراء الأبواب المغلقة عن اعتلال صحته، فكان ما استطاعت سماعه شيئًا خطيرًا للغاية.

فتجارة العقارات التي بدأها والدها قبل بضع سنوات لم تكن تسير على ما يرام، وكان عليه التخلي عنها، وبعد بضعة أشهر استطاع الحصول على وظيفة حكومية في مدينة أطلنطا [عاصمة ولاية جورجيا]، إلا أن الأجر كان متواضعًا؛ ولتتدبر الأسرة مشكلة ميزانيتها المحدودة انتقلت ماري مع أمها إلى منزل واسع يملكه أقاربها في بلدة (ميلدجفيل) وسط جورجيا غير البعيدة عن أطلنطا.

وفي سنة 1940، [تدهورت صحة الأب] وكان أضعف من أن يستمر في وظيفته؛ فانتقل عائدًا إلى مدينته، وفي الشهور القليلة اللاحقة شاهدت ماري والدها الحبيب يزداد ضعفًا وهزالًا يومًا بعد يوم، متعذبًا بآلام شديدة في مفاصله، إلى أن مات أخيرًا في الأول من شباط/ فبراير سنة 1941، وعمره 45 عامًا. وبعد أشهر من وفاته علمت ماري أن مرضه كان يدعى (الذِّئبة الحُمَاميَّة)؛ وهو اعتلال يجعل الجسم يصنع مضاداتٍ تهاجم الأنسجة السليمة وتضعفها، ويعرف اليوم باسم (الذئبة الحمامية الجهازية)، وهو أخطر أشكال هذا المرض.

وشعرت ماري عقب موته بأنها مصدومة لدرجة تمنعها من الحديث مع أي شخص عن خسارتها إياه، إلا أنها أفضت في دفتر خاص لها بتأثير موت أبيها فيها، فكتبت تقول: «لقد صدمتنا حقيقة الموت، وحطَّم وعيُنا بقدرة الله رضانا عن ذاتنا، لقد كان الأمر أشبه بطلقة في الجنب، ونزل علينا إحساس بالفاجعة، إحساس بالمأساة، إحساس باللانهاية، فملأنا بالحزن، وفوق الحزن العجب».

لقد شعرَت كأن جزءًا منها مات مع أبيها، فقد كانت حياة أحدهما متعلقة جدًّا بحياة الآخر، لكن بعد الجرح المفاجئ والعنيف الذي أصابها، أخذت تتساءل عما يعنيه ذلك [أي الموت] في المخطط الكوني الكبير للأشياء، لقد كانت عميقة الإيمان بالمذهب الكاثوليكي، وتصورت أن كل شيء يحدث لسبب، وأن حدوثه جزء من حكمة خفية لله، ولا يمكن لأمر بأهمية وفاة والدها المبكرة أن يحدث بلا حكمة.

وفي الأشهر اللاحقة تغير شيء في ماري، فأصبحت جادة جدًّا، تكرس نفسها لواجباتها المدرسية، وهو أمر لم تكن تلقي له بالًا في سالف الأيام، وأخذت تكتب قصصًا تزداد طولًا وتشويقًا، وقصدت كلية محلية للنساء، وتأثرت أستاذاتها بمهارتها في الكتابة وعمق تفكيرها؛ فانتهت إلى أن والدها كان قد أصاب في تقدير مصيرها؛ أن تكون كاتبة.

وازدادت ثقتها شيئًا فشيئًا بقدراتها الإبداعية، وقررت أن نجاحها يعتمد على خروجها من ولاية جورجيا؛ فعيشها مع أمها في (ميلدجفيل) أشعرها بالاختناق؛ وتقدمت للتسجيل في (جامعة أيَوا)، وقبلت بها الجامعة، ومنحتها منحة دراسية كاملة لسنة أكاديمية تبدأ في سنة 1945. وتوسلت أمها إليها أن تعيد النظر في قرارها لظنها

بأن طفلتها الوحيدة أضعف من أن تعيش بمفردها، إلا أن ماري كانت قد عقدت عزمها على ما أزمعت، وعندما سجلت اسمها في (ورشة الكتَّاب) المشهورة في الجامعة قررت أن تبسِّط اسمها إلى (فلانري أوكونور)، لتشير به إلى هويتها الجديدة.

ونتيجة عملها [في الكتابة] بعزيمة صارمة وانضباط كامل، أخذت تجتذب الاهتمام إلى قصصها الجديدة والشخصيات التي تذكرها فيها من أهل الجنوب، وبدا أنها مثقفة أحسن ثقافة، فكانت تخرج الخصال المعتمة والغريبة الكامنة وراء تهذيب أهل الجنوب. وجاءها وكلاء النشر والناشرون لنشر قصصها، وقُبلت قصصها في أعرق المجلات الأدبية.

وانتقلت فلانري من ولاية أيوا إلى الساحل الشرقي، واستقرت في بيت ريفي في ولاية كونكتيكَت يملكه صديقاها سالي وروبرت فيتزجيرالد اللذين قاما بتأجيرها غرفة فيه. وهناك -وبعيدًا عن الملهيات- بدأت بالعمل بحماس في أولى رواياتها، وبدا لها المستقبل واعدًا جدًّا، وهو يَمضي تمامًا كما خططت له بعد موت والدها.

وعادت في زيارة إلى بلدة ميلدجفيل في عيد الميلاد سنة 1949، لكنها ما إن وصلت حتى سقطت صريعة المرض، وشخص لها الأطباء مرض (الكُلِّية السائبة)، وستحتاج إلى عماية جراحية وبعض الوقت للتعافي في المنزل. لكن كل ما أرادته هو أن تعود قافلةً إلى كونكتيكت لتكون مع أصدقائها، وتُتِمَّ روايتها التي كانت تزداد تشويقًا.

وفي النهاية، وفي شهر آذار/مارس، كانت قادرة على العودة [إلى كونكتيكت]، لكنها في الأشهر القليلة الماضية عانت نوبات غريبة من الألم في ذراعيها، وقصدت الأطباء في نيويورك، وشخصوا لها داء التهاب المفاصل الرثواني، وفي شهر كانون الأول/ ديسمبر كان عليها العودة من جديد إلى جورجيا في عيد الميلاد، وفي القطار الذي يقلها إلى المنزل [منزل أمها] داهمها مرض شديد، وعندما نزلت من القطار، وقابلها خالها، كانت تكاد لا تستطيع المشي، وشعرت وكأنها فجأة تحولت إلى عجوز واهنة.

ونتيجة عذابها من آلام مفاصلها وإصابتها بحمّى شديدة، دخلت من فورها إلى المستشفى، وقيل لها إنها تعاني هجمة شديدة للداء الرثواني، وأنه يلزمها أشهرًا لتستقر حالتها؛ فكان عليها البقاء في ميلدجفيل لأمد غير محدود، ولم تكن تثق كثيرًا بالأطباء،

ولم تكن على يقين من صحة تشخيصهم للداء، إلا أنها كانت أضعف بكثير من أن تجادلهم، وكانت الحمى تجعلها تشعر كأنها تموت.

وأعطاها الأطباء جرعات كبيرة من الكورتيزون بغرض معالجتها، وكان الدواءَ المعجزةَ الجديد، فخفف كثيرًا من آلامها والتهاب مفاصلها، ومنحها أيضًا دفقات من الطاقة الكثيفة التي أقلقت ذهنها وجعلته يعج بكل أنواع الأفكار الغريبة. وكان من الآثار الجانبية للدواء أنه جعل شعرها يسقط، ووجهها ينتفخ، وفي إطار علاجها كان عليها أن تقوم بعمليات نقل دم متكررة، لقد دخلت حياتُها فجأة في منعطف مظلم.

وبدا لها أن هناك مصادفة غريبة في أنه عند اشتداد الحمى عليها كانت تحس بأن بصرها يختفي وحركتها تُشَلُّ، وقبل بضعة أشهر وحسب، وعندما لم تكن مريضة بعد قررت أن تجعل صاحب الشخصية الرئيسة في روايتها يَكُفُّ بصرَه. فهل كانت تتنبأ بمصيرها، أم أن مرضها كان موجودًا حينذاك، وجعلها تفكر بهذه الأفكار؟

وبعد شعورها بموت كعبَيها انكبت على الإسراع في كتابتها وهي في المستشفى، فأتمت روايتها، وجعلت عنوانها: (حكمة تجري بالدم Wise Blood)، الذي استوحته من كثرة عمليات نقل الدم التي أجريت لها، وكانت الرواية تحكي قصة شاب اسمه (هازل موتس) عقد عزمه على نشر (إنجيل الإلحاد) في عصر علمي جديد، وهو يظن أن لديه (حكمةً تجري بدمه)، ولا حاجة به إلى أي نوع من الهداية الروحية، ثم تقصُّ الرواية انحداره إلى الجريمة والجنون؛ وقد نشرت الرواية سنة 1952.

وبعد أشهر من إقامتها في المستشفى وتعافيها بما يكفي للعودة إلى المنزل، عادت فلانري إلى كونكتيكت في زيارة لصديقيها، آملةً في أن تستطيع في المستقبل القريب أن تستعيد حياتها السابقة في بيتهما الريفي. وفي أحد الأيام، وبينما كانت تركب مع سالي في نزهة بالسيارة في الريف ذكرت فلانري داءها الرثواني، وقررت سالي أن تخبرها أخيرًا بالحقيقة التي حجبتها عنها أمها المفرِطة في حمايتها، بالاشتراك مع الأطباء؛ «يا فلانري، أنت غير مصابة بالتهاب المفاصل؛ بل أنت مصابة بداء الذئبة». وأخذت فلانري ترتجف، وبعد بضع دقائق من الصمت، أجابت: «حسنًا، ليس ذلك بالخبر الجيد؛ إلا أنني لن أستطيع أن أفيك حقك من الشكر لإبلاغك لي بالأمر... لقد كنت

أظن بأنني مصابة بالذئبة، وكنت أظن بأنني سأجنُّ، لكنني أفضِّل أن أكون مريضة على أن أكون مجنونة».

لقد صعقها الخبر، على الرغم من رد فعلها الهادئ، لقد كان الأمر أشبه بطلقة أخرى في الجنب، فها هو الإحساس الأول [عند وفاة والدها] يعود إليها بتأثير مضاعف، وأصبحت الآن على يقين من أنها ورثت المرض من أبيها؛ فكان عليها فجأةً أن تواجه حقيقة أنه ربما ما عاد لديها وقت طويل لتعيشه، بالنظر إلى السرعة التي هوى بها والدها. واتضح لها الآن أنه ما من آمال ولا خطط للعيش في أي مكان خلا ميلدجفيل؛ فقصرت أمد رحلتها إلى كونكتيكت، وعادت إلى المنزل، وهي تشعر بالاكتئاب والارتباك.

وكانت أمها قد أصبحت مديرة مزرعة العائلة، التي كانت تدعى (أندلُس) خارج بلدة ميلدجفيل مباشرة، فكان على فلانري أن تمضي بقية حياتها في هذه المزرعة مع أمها التي ستعتني بها. وبدا الأطباء يظنون أنها ستعيش الأمد الطبيعي للحياة بفضل الدواء المعجزة الجديد، إلا أن فلانري لم تشاطرهم ثقتهم بذلك الدواء بعد أن عانت بتجربتها من آثاره الجانبية الكثيرة، وتساءلت كم من الوقت سيستطيع جسمها تحمل تلك الآثار الجانبية.

لقد أحبت أمها، إلا أنهما كانتا مختلفتين جدًّا؛ فالأم كانت من صنف النساء الذي يحب كثرة الحديث، وكانت مهووسة بمكانتها ومظهرها. وفي الأسابيع الأولى التي مرت على فلانري بعد عودتها شعرت بإحساس الفزع، لقد كانت دائمًا متصلبة كأبيها، وأحبت أن تعيش على طريقتها، لكن أمها كانت حادة ومتطفلة، وفيما عدا ذلك، كانت فلانري قد ربطت قدراتها الإبداعية بعيشها حياتها الخاصة خارج جورجيا، حيث قابلت العالم الواسع، وعاشت بين أقرانٍ يمكنها الحديث معهم في مسائل جادة، وكانت تشعر بأن ذهنها يتوسع بهذه الآفاق العريضة.

أما (مزرعة أندلس) فكانت أشبه بسجن لها، وكانت قلقة من أن ذهنها سيكون مقيدًا بهذه الظروف، لكنها عندما تأملت في الموت الذي يتربص بها فكرت بعمق بمسيرة حياتها؛ فكان الأمر الأهم بكل وضوح من أصدقائها، وأهم من المكان الذي تقيم فيه، وأهم من صحتها أيضًا، هو كتابتها وتعبيرها عن كل الأفكار والانطباعات

التي جمعتها في حياتها القصيرة، وكانت لديها قصص كثيرة تريد أن تكتبها، ناهيك عن رواية أخرى أو روايتين. فلربما -وبطريقة غريبة- كانت هذه العودة الإجبارية إلى المنزل نعمة خفية، جزءًا من حكمة خفية في حياتها.

وفي غرفتها في المزرعة، وبعيدًا عن العالم، لن يكون هناك ما يمكن أن يلهيها، وستبين لأمها أن ساعتين أو أكثر من الكتابة في الصباح مقدسةٌ عندها، ولن تتساهل مع أي مقاطعة فيها. وبات بإمكانها صب كل طاقتها على عملها، لتزداد تعمقًا في شخصيات قصصها، وتبث فيها الحياة؛ فبعد أن عادت إلى قلب جورجيا، ومع استماعها بإنصات للزوار وعمال المزرعة، ستستطيع أن تسمع أصوات شخصياتها، وأنماط أحاديثهم، تدوي في رأسها، وستشعر بعمق أكبر بالارتباط بالأرض، وبالجنوب، وهو ما بات هاجسها.

وبعد تجوالها في الأشهر الأولى من عودتها إلى ديارها، بدأت تشعر بحضور والدها في الصور الفوتوغرافية والأشياء التي كان معلقًا بها، ودفاتر ملاحظاته التي اكتشفتها، وأصبح حضوره يلاحقها، لقد أراد لها أن تصبح كاتبة؛ وكانت تعلم بذلك، ولعله أراد لها النجاح فيما أخفق فيه. والآن بات الداء القاتل الذي تشاطراه يربط أحدهما بالآخر بقوة أكبر؛ إنها تشعر بالألم نفسه الذي ابتلي به؛ إلا أنها ستكتب وتكتب، ولن تحس بالألم، لتُخرِج بطريقة أو بأخرى القوة الكامنة التي رآها والدها فيها إذ كانت طفلة.

وعندما فكرت بهذه الطريقة أدركت أنه ما من وقت أمامها تضيعه؛ فكم سنة أخرى ستعيش ويكون عندها الطاقة والصفاء للكتابة؟ وسيساعدها تركيزها كلَّ اهتمامِها في عملها، سيساعدها في التخلص من أي جزع ينتابها من مرضها؛ فعندما كانت تكتب كانت تنسى نفسها تمامًا، وتنشغل بشخصيات قصصها. لقد كانت تجربة شبه دينية في صرفها الغرور عن نفسها، وقد كتبت إلى صديقة لها تخبرها بمرضها: «يمكنني أن أقول وإحدى عيني حولاء، إن ذلك كله نعمة».

وكانت هناك نِعَمٌ أخرى عندها أيضًا: فبعلمها المبكر بمرضها كان لديها الوقت لتعتاد على فكرة الموت في شبابها، كما أنه خفف من صدمتها؛ وباتت تستمتع بكل دقيقة، وكل تجربة، وتستفيد كل الاستفادة من لقاءاتها المحدودة بالغرباء، ولم تكن تتوقع أشياء كثيرة من الحياة، وبذلك كان كل ما تحصل عليه له معنى، ولا حاجة بها إلى التذمر

أو الشعور بالرثاء لحالها؛ فكل إنسان سيموت في وقت ما. ووجدت أنه بات من السهل عليها ألا تأخذ الهموم التافهة على محمل الجد؛ تلك الهموم التي بدت تقلق الآخرين كثيرًا، حتى إنه كان بوسعها النظر إلى نفسها والضحك من طموحاتها في الكتابة، والسخرية من سخافة مظهرها برأسها الأقرع، وهي تترنح هنا وهناك متكئةً على عصا.

وبعد أن عادت فلانري إلى كتابة قصصها، وقد ملأها إحساس جديد بالالتزام، شعرت بتغير آخر في داخلها: إنه إدراك يزداد اشمئزازًا من مسار الحياة والثقافة في أمريكا في خمسينيات القرن العشرين، لقد أحست بأن الناس يزدادون سطحيةً يومًا بعد يوم، مهووسين بالأشياء المادية، وانتشر بينهم الضجر كما الأطفال. لقد أصبحوا منحلِّين، عديمي الروح، منفصلين عن ماضيهم وعن دينهم، يتخبطون بلا أي إحساس عالٍ بالهدف من الحياة، وفي صميم هذه المشكلات يبرز عجزهم عن مواجهة الموت وجلاله.

وقد عبرت عن شيء من ذلك في قصة استوحتها من مرضها، كان عنوانها: (البرد المستمر The Enduring Chill)، والشخصية الرئيسة في القصة شاب يعود إلى دياره في جورجيا، ليقع صريع المرض، وعندما ينزل من القطار تلقاه أمه، «وتصيح صيحة خافتة؛ فقد بدت مذعورة، وكان هو مسرورًا لأنها سترى الموت في وجهه حالًا، فأمه ذات الستين خريفًا كانت تقابل الواقع لأول مرة، وخمَّن أنها إن لم تقتلها هذه التجربة، فإنها ستساعدها في أن تنضج».

فقد رأت فلانري أن الناس يفقدون إنسانيتهم، وأصبحوا قادرين على ممارسة كل أنواع القسوة والوحشية، ولم يبد عليهم أنهم يكترثون كثيرًا أحدهم بالآخر، وهم يشعرون بالتفوق على أي غريب. ولو أنه كان بوسعهم فقط أن يروا ما رأته كيف يمضي الزمن بسرعة كبيرة، وكيف يعاني الجميع ويموتون، فسيغير ذلك طريقتهم في الحياة؛ وسيجعلهم ينضجون؛ وسيذيب كل البرود الذي يعتريهم، فما كان قُرَّاء قصصها بحاجة إليه هو أن يكون عندهم (طلقة في الجنب) تخصهم، لتنفض عنهم تهاونهم ورضاهم بأنفسهم، وستنجز ذلك بأن تصف بأسلوب طبيعي قدر المستطاع الأنانيةَ والوحشية المندستين تحت قناع شخصيات قصصها الذين يبدون في ظاهرهم بهيجين جدًّا، وعاديين جدًّا.

وكانت المشكلة الوحيدة التي على فلانري أن تواجهها في حياتها الجديدة هي الوحدة القاتلة في كل ذلك، فكانت بحاجة إلى صحبة يخففون عنها، وكانت تعتمد على مجموعة الشخصيات التي تقابلها، لتمدها بمادة لا تنضب لكتاباتها، ومع اتساع شهرتها إثر نشر روايتها (حكمة تجري بالدم) ومجموعة قصصها، باتت تعوِّل على من يزورون المزرعة بين الفينة والأخرى من الكتَّاب والمعجبين بكتاباتها، فكانت تلك اللحظات أكثر ما يسعدها، وكانت تضع كل ذرة من طاقتها في مراقبة زوارها وسبر أغوارهم.

ولتملأ الفجوة بين هذه اللقاءات الاجتماعية بدأت تقوم بمراسلات طويلة مع عدد يزداد من أصدقائها ومعجبيها، وكانت تردُّ برسالة على كل من يبعث لها رسالة تقريبًا، وكانت هناك رسائل كثيرة مقلقة جدًّا؛ فكان هناك شاب من (الغرب الأوسط) يشعر بأنه مقدم على الانتحار وعلى حافة الجنون. وكانت هناك شابة لامعة من جورجيا واسمها (بيتي هستر) تشعر بالعار لأنها شاذة وأفضت بسرها إلى فلانري، واستمرت المراسلة بينهما. ولم تكن فلانري تحكم على أي منهم، فهي تشعر بأنها غريبة عنهم وخارج التيار. وكانت تقدم لهذه المجموعة النامية من الشخصيات، وغير الأسوياء، النصيحة والعطف، وتطلب منهم دائمًا أن يصرفوا طاقاتهم إلى شيء خارج أنفسهم.

وكانت الرسائل وسيلة مثالية لفلانري، فقد مكنتها من الاحتفاظ بشيء من المسافة الفيزيائية الفاصلة عن الناس؛ فقد كانت تخشى من المودة الكبيرة، فهي تعني الارتباط بأولئك الذين ستودعهم قريبًا؛ وبهذه الطريقة أقامت العالم الاجتماعي المثالي لأغراضها.

وفي يوم ربيعي من سنة 1953 زارها شاب طويل وسيم عمره 26 سنة من الدنمارك، اسمه (إريك لانكياير)، وكان بائع كتب جوالًا يعمل عند ناشر كبير، وكانت منطقة بيعه تضم معظم الجنوب، وكان قد التقى بأستاذ في كلية محلية عرض عليه أن يعرفه بشخصية أدبية عظيمة في جورجيا، وهي فلانري أوكونور، ومنذ اللحظة التي دخل فيها إلى منزلها شعرت بأن بينها وبينه نوعًا من ارتباط غامض، ووجدت فيه شابًّا مضحكًا حسن الاطلاع، وكان من النادر فعلًا أن تلتقي في هذا الجزء من جورجيا بشخص خبر الحياة والناس، وأبهرتها حياة البائع الجوال؛ ووجدت أن من الطريف أن يحمل معه نسخة من (الكتاب المقدس) الذي يراه من يعملون في التجارة كتيبًا مفكك الأوصال يضم مواد دعائية.

وكان هناك شيء ما في حياته غير المستقرة مَسَّ مشاعرها، فعلى غرار فلانري، مات والد (إريك) في شبابه، وأفضت إليه بما كان من أبيها وداء الذئبة الذي ورثته منه، ووجدت في إريك شابًّا جذابًا، وخجلت فجأة من مظهرها، فباتت تذكر طرائف لا تنقطع عن نفسها، وأعطته نسخة من روايتها (حكمة تجري بالدم)، وكتبت عليها إهداءً قالت فيه: «إلى إريك، الذي تجري حكمته بدمه أيضًا».

وأخذ إريك ينظم رحلاته بحيث يستطيع أن يكثر المرور ببلدة ميلدجفيل، ويتابعا حواراتهما المفعمة بالحيوية، وكانت فلانري تتطلع إلى كل زيارة يزورها فيها، وتشعر بوخزات الفراغ إذا غادر. وفي أيار/ مايو 1954، أخبرها في إحدى زياراته لها بأنه سيترك عمله ستة أشهر يعود فيها إلى الدنمارك، واقترح أن يودعها بنزهة بالسيارة في الريف، وهي أحب الأنشطة إليهما. وكان الوقت غسقًا، وبلا مقدمات ركن سيارته عند جانب الطريق، ومال إليها يقبلها، ولبَّت قبلته بسرور، وكانت قبلة قصيرة، لكنها كانت بالنسبة لها قبلة لا تنسى.

وراسلته بانتظام، وكان من الواضح أنها تفتقده، وظلت تشير بحذر إلى نزهاتهما بالسيارة، وكم كانت تعني لها. وفي كانون الثاني/ يناير 1955 بدأت كتابة قصة بدا أنها ستتدفق منها في غضون بضعة أيام، (وكانت في العادة تكتب بحذر، وتضع لقصصها مسودات متعددة). ووضعت عنوان قصتها: (أهل الريف الطيبون Good Country People). وكان من شخصيات القصة شابة متشائمة لها رِجل خشبية، أغرم بها بائع جوال يبيع نسخًا من (الكتاب المقدس)، وتخلت عن حذرها فجأة، فمكنته من إغوائها، لتلعب لعبتها معه. وبينما كانا يوشكان على المضاجعة في مخزن للتبن رجاها أن تنزع رجلها الخشبية؛ لتكون علامة منها على ثقتها به، وبدا ذلك أمرًا صميميًّا جدًّا وخرقًا لكل دفاعاتها، إلا أنها استسلمت له، لكنه هرب برجلها الخشبية، ولم يعد إليها أبدًا.

فكانت تدرك في قعر ذهنها بأن إريك يمد إقامته في أوروبا بطريقة أو بأخرى، وكانت القصة طريقتها في التغلب على ذلك، ورسمت رسمًا هزليًّا تصور نفسها وإياه فيه كأنهما البائع الجوال والفتاة العرجاء المتشائمة التي تخلت عن حذرها، وقد أخذ إريك رجلها الخشبية. وفي نيسان/ أبريل اشتد غيابه عليها، فكتبت إليه تقول: «أشعر كأنك هنا لنتمكن من التحدث عن ملايين الأشياء بلا توقف»، لكنها في اليوم الآتي لإرسالها

الرسالة تلقت منه رسالة يعلمها فيها بخطبته من امرأة دنماركية، وأخبرها عن خطته للعودة معها إلى أمريكا، ليعود إلى وظيفته القديمة.

لقد كانت تحس بحدسها بأن شيئًا من هذا القبيل سيحدث، إلا أن الخبر صدمها على كل حال، وأجابته بتهذيب بالغ، مهنئةً إياه، واستمرا في المراسلة بضع سنين أخرى، إلا أنها لم تستطع أن تتجاوز هذه الخسارة بسهولة. لقد حاولت أن تحمي نفسها من أي مشاعر عميقة للفراق والانفصال لأنها مشاعر فوق طاقة احتمالها، فهي أشبه بأشياء تذكِّرها بالموت الذي سيأخذها بعيدًا في أي لحظة، أما الآخرون فسيواصلون حياتهم وغرامياتهم، والآن تنهال عليها مشاعر الفراق هذه نفسها.

لقد باتت تعلم الآن كيف تبدو تجربة الحب من طرف واحد، لكن الأمر كان بالنسبة إليها مختلفًا؛ فقد كانت تعلم أن تلك كانت آخر فرصة من نوعها أمامها، وأنها ستمضي في حياتها وحيدة إلى حدٍّ كبير، فضاعف ذلك في مرارتها، لقد دربت نفسها على مواجهة الموت، فلماذا تحجم عن مواجهة هذه الصورة الأخيرة من المعاناة؟ وفهمت ما عليها القيام به، إنه تحويل هذه التجربة المؤلمة إلى قصص كثيرة، وإلى روايتها المقبلة، لتكون وسيلتَها في إغناء معرفتها بالناس ومكامن ضعفهم.

وفي السنوات القليلة اللاحقة بدأت تَظهر عليها أضرار الأدوية، فقد أدى الكورتيزون إلى طراوة في وركها وفكها، وجعل ذراعيها ضعيفتين جدًّا لا تقويان على الكتابة [بالآلة الكاتبة]. وما لبث أن احتاجت إلى عكاكيز للتحرك، وأصبح نور الشمس نقمة عليها؛ لأنه ينشط الطفح الجلدي لداء الذئبة، فأصبحت عندما تريد المشي تغطي كل بقعة من جسمها، حتى في حرارة الصيف الخانقة، وحاول الأطباء أن يقطعوا عنها الكورتيزون ليرتاح جسمها منه بعض الشيء، إلا أن ذلك أضعف طاقتها، وجعل الكتابة صعبة جدًّا عليها.

وتحت كل ضغط السنوات القليلة الماضية نجحت في نشر روايتين، وبضع مجموعات من القصص القصيرة؛ وباتت تُحسَب من كبار الكتاب الأمريكيين في عصرها، على الرغم من أنها ما زالت شابة صغيرة، لكنها فجأة بدأت تشعر بالإرهاق والعجز؛ فكتبت إلى صديق لها في ربيع سنة 1962؛ تقول له: «أنا أكتب منذ 16 سنة، وعندي إحساس بأنني أنهكت قدراتي الكامنة الأصيلة، وأنني الآن بحاجة إلى نوع من النعمة التي تعمق الفهم».

وفي أحد الأيام، وقبل وقت قصير من عيد الميلاد سنة 1963، أغمي عليها فجأة وأخذت إلى المستشفى. وشخص لها الأطباء مرض فقر الدم، وبدؤوا سلسلة من عمليات نقل الدم لإنعاشها، إلا أنها أصبحت شديدة الضعف لا تستطيع حتى الجلوس أمام الآلة الكاتبة. وبعد بضعة أشهر اكتشف الأطباء ورمًا حميدًا كان لا بد لهم من إزالته. وكان أشد ما يخافونه أن تعيد صدمة العملية بطريقة ما تنشيط داء الذئبة وتنشيط هجمات الحمى التي عانتها قبل عشر سنوات.

وقد بينت لأصدقائها كل ذلك في رسائلها إليهم. ومن الغريب جدًّا أنها الآن وهي في أضعف أحوالها وجدت الإلهام لتكتب المزيد من القصص، وتحضِّر مجموعة جديدة منها لتنشرها في الخريف. وفي المستشفى كانت تدرس الممرضات عن كثب، وتجد فيهم مادة لبعض شخصيات قصصها. وعندما منعها الأطباء من الكتابة أعدت قصصًا في رأسها، وحفظتها عن ظهر قلب، وكانت تخفي دفاتر لها تحت وسادتها، فقد كان عليها أن تستمر في الكتابة.

ونجحت العملية الجراحية، لكن في أواسط شهر آذار/ مارس بات واضحًا أن داء الذئبة عاد إلى هديره من جديد، فكانت تشبهه بالذئب يصول ويجول داخلها، يمزق كل ما حوله. وامتدت إقامتها في المستشفى، ومع ذلك وبالرغم من كل شيء تدبرت أمرها لتحظى بالساعتين اليوميتين اللتين تكتب فيهما، وهي تخفي عملها عن الممرضات والأطباء، لقد كانت في عجلة من أمرها لتنهي هذه القصص قبل أن ينتهي كل شيء.

وفي 21 حزيران/ يونيو، سمح لها أخيرًا بالعودة إلى المنزل، وأحست في قعر ذهنها بأن النهاية اقتربت، فذكرى الأيام الأخيرة لوالدها حية قوية داخلها، وسواء كان هناك ألم أم لم يكن، فإن عليها أن تعمل لتتم القصص التي بدأتها، وتنهي مراجعتها، فإذا لم تنجح إلا في اقتناص ساعة كل يوم فليكن لها ذلك، وكان عليها أن تستخرج كل قطرة في وعيها بقيت لها، وتستغلها، لقد أدركت أن مصيرها كاتبةً قاد حياتها إلى ثراء لا يضاهيه ثراء، ولم يعد لديها الآن ما تتذمر منه، أو تأسف عليه، إلا قصصها التي لم تتمها.

وفي 31 تموز/ يوليو، وبينما كانت تشاهد أمطار الصيف من نافذتها فقدت وعيها فجأة، وأُخذت على عجل إلى المستشفى، وماتت في الساعات الأولى من يوم الثالث من

آب/ أغسطس، وهي في التاسعة والثلاثين من عمرها؛ ودفنت إلى جانب والدها؛ تنفيذًا لآخر أمنياتها.

التفسير: في السنوات التي تلت بداية داء الذئبة عند فلانري أوكونور، لاحظت ظاهرة غريبة؛ ففي تآثرها مع الأصدقاء، والزوار، وأصحاب الرسائل، كانت كثيرًا ما ترى نفسها تقوم بدور الناصح الأمين، ترشد الناس إلى الطريقة التي عليهم أن يعيشوا بها، والمكان الذي عليهم أن يوجهوا إليه طاقاتهم، والسبيل التي عليهم اتباعها للوصول إلى السكينة وسط مصاعبهم، وأن يكون عندهم إحساس بالهدف من الحياة، وكانت وهي تقوم بذلك تعاني أغلالًا جسدية ثقيلة، وتموت شيئًا فشيئًا.

لقد أحست بأن عددًا يزداد كثرةً من الناس، ضلوا طريقهم في هذا العالم، ولم يعودوا يلتزمون بإخلاص بأعمالهم ولا بعلاقاتهم، إنهم دائمًا يعبثون هنا وهناك، باحثين عن ملذات وملهيات جديدة، لكنهم يشعرون بفراغ كبير داخلهم، ويغلب عليهم الانهيار في أوقات المحنة أو الوحدة، فيلجؤون إليها لأنهم يرون فيها الصلابة والثبات، وتستطيع أن تدلهم على حقيقة أنفسهم، وتعطيهم اتجاهًا يتحركون فيه.

لكنها رأت أن الفارق بينها وبين هؤلاء كان بسيطًا؛ فقد أمضت سنوات عمرها سنة بعد سنة، تواجه الموت دون أن يطرف لها جفن، ولم تركن إلى أماني مبهمة لمستقبلها، ولم تضع ثقتها في الدواء، ولا أغرقت أحزانها في كؤوس الخمر وأوحال الإدمان؛ بل تقبلت حكم موتها المبكر المفروض عليها، واستخدمته لتحقيق غاياتها.

ففي نظرها كان قرب الموت منها دعوة لها تدفعها إلى العمل والشعور بإلحاحه، وتعمق إيمانها بدينها، وتحرض فيها التفكر في كل ما هو غامض وملتبس في الحياة. لقد استغلت قربها من الموت لتعرِّف نفسها الأشياءَ المهمة فعلًا، وتساعد نفسها في تجنب الهموم والمشادات التافهة المنتشرة بين الآخرين؛ واعتادت على أن تلوذ بالحاضر، فتجعل نفسها تقدِّر كل لحظة تمر عليها وكل لقاء يصادفها.

ولعلمها بأن هناك هدفًا من مرضها [حكمةً خفية]، لم تكن بها حاجة إلى أن ترثي لنفسها؛ وبمواجهتها المرض وتعاملها معه وجهًا لوجه استطاعت أن تزيد في صلابتها، وتتجاوز الألم الذي يعذب جسدها، وتستمر بالكتابة؛ وتلقت في ذلك الوقت طلقة أخرى

في انفصالها عن إريك، لكنها استعادت توازنها بعد بضعة أشهر، دون أن تشعر بالمرارة ودون أن تزداد عزلة وابتعادًا عن الناس.

وكان هذا يعني أنها مطمئنة تمامًا بالواقع المطلق الذي يمثله الموت؛ وعلى النقيض من ذلك، كان كثير من الناس، ومنهم من كانت تعرفهم يعانون عجزًا أمام الواقع، ويتجنبون التفكير بأنهم سيموتون، ويتجنبون التفكير في جوانب مزعجة في الحياة.

وهناك ميزة مهمة أخرى في تركيزها العميق على فكرة الموت؛ فقد عمَّق ذلك في تشاعرها وإحساسها بالارتباط بالناس؛ لقد كانت علاقتها بالموت علاقة مميزة بصورة عامة؛ فالموت لم يمثل لها قدرًا يخصها وحدها، بل كان وثيق الارتباط بوالدها، فمعاناتهما وموتهما متشابكان. لقد رأت في قربها من الموت دعوة لها لتفكر في الموت بصورة أعمق، فترى أن جميع الناس يربطهم رابط الموت الذي يعمُّهم، ويجعلهم بذلك متساوين فيما بينهم، إنه قدر نشترك فيه جميعًا، ويجب أن يقرب فيما بيننا لذلك السبب. ويجب أن ينفض عنا أي شعور بالتفوق أو الانفصال عن الآخرين.

وازداد في فلانري تشاعرها، وشعورها بالاتحاد مع الآخرين، وبرهنت على ذلك رغبتها القوية في التواصل مع كل أصناف الناس، فأدى بها ذلك في النهاية إلى التخلص من أكبر قيودها: وهي النزعة العنصرية تجاه الأمريكيين الأفارقة التي كانت استبطنتها من أمها ومن كثيرين آخرين في الجنوب؛ ففي بداية عقد الستينيات آمنت بحركة الحقوق المدنية التي قادها (مارتن لوثر كينغ)، وفي آخر قصصها بدأت بالتعبير عن رؤيةٍ بتقارب كل الأعراق في أمريكا أعراقًا متساوية في يوم من الأيام، متجاوزة هذه الوصمة المظلمة في تاريخ بلادنا.

وبقيت فلانري أوكونور لأكثر من ثلاث عشرة سنة، تحدق في فوهة البندقية الموجهة إليها، رافضةً أن تشيح بنظرها عنها، ولا شك أن إيمانها بدينها ساعدها في المحافظة على تلك الروح، لكن فلانري نفسها كانت تعلم بأن أناسًا كثيرين متدينون، لكن الأوهام والمراوغات هي ما يحركهم إذا فكروا بموتهم، ولا يصدر منهم إلا التهاون والتفاهات كغيرهم [من غير المتدينين]؛ فكان خيارها المتميز أن تستغل مرضها القاتل ليكون وسيلتها في عيش أغنى حياة مُرضيَة ممكنة.

الاستنتاج: يغلب علينا أن نقرأ القصص التي على غرار قصة فلانري أوكونور، محتفظين بشيء من المسافة التي تفصلنا عنها. ولا يسعنا إلا أن نشعر بشيء من الارتياح إذا نجد أنفسنا في وضع أفضل منها بكثير؛ إلا أننا بذلك نرتكب خطأ خطيرًا؛ فمصيرها هو مصيرنا؛ فجميعنا نسير إلى الموت، وجميعنا نواجه الشكوك نفسها، والحق أنها إذ جعلت الموت واقعًا نُصبَ عينيها كانت له ميزة تتفوق بها علينا؛ لقد كانت مجبرة على مواجهة الموت واستغلال إدراكها إياه.

أما نحن فندور حول فكرة الموت، لنتخيل أن أمامنا آفاقًا زمنية لا تنتهي، ونعبث في مسيرتنا في الحياة، وبعد ذلك، وعندما يصدمنا الواقع، عندما نتلقى طلقتنا في الجنب بهيئة أزمة لم نتوقعها في حياتنا المهنية، أو انفصام مؤلم لعلاقة [زوجية]، أو موت شخص قريب منا، أو مرض يهدد حياتنا؛ فإننا لا نكون مستعدين للتعامل معه عادةً.

فتجنبنا لفكرة الموت رسخ فينا نمط التعامل مع المحن والحقائق الكريهة علينا؛ فما أسهل أن نصبح هرعين ونفقد اتزاننا، ونلوم الآخرين على قدَرنا، ونشعر بالغضب والأسى على أنفسنا، أو نلتفت إلى الملهيات والطرق السريعة في التغطية على آلامنا، ويغدو ذلك عادة لنا لا يمكننا تغييرها، ونميل إلى الشعور بالجزع والفراغ المطلق اللذين ينبعان من كل ذلك التجنب [لفكرة الموت].

وقبل أن يصبح ذلك نمط حياتنا، علينا أن ننفض عن أنفسنا هذه الحالة الواهمة بطريقة واقعية ثابتة؛ فعلينا أن ننظر في فكرة موتنا دون أن يطرف لنا جفن، ودون أن نضلل أنفسنا بتفكر سريع مجردٍ بالموت. وعلينا أن نركز بشدة على الغموض الذي يمثله الموت؛ فقد يأتينا غدًا، أو قد تأتينا مصيبة أخرى، أو انفصال غدًا، فعلينا الامتناع عن تأجيل إدراكنا له، وعلينا التوقف عن الشعور بالتفوق والتميز، بأن نرى في الموت مصيرًا مشتركًا بيننا، وشيئًا ينبغي له أن يربطنا بطريقة تشاعرية عميقة، فجميعنا جزء من الأُخوَّة في الموت.

فإذا قمنا بذلك فإننا نقيم مسارًا مختلفًا جدًّا لحياتنا؛ وإذا جعلنا الموت ماثلًا أمامنا، مألوفًا لنا، فإننا نفهم كم هي قصيرة حياتنا، ونفهم ما ينبغي أن يكون مهمًّا لنا فعلًا، فنشعر بالإلحاح والالتزام العميق بعملنا وعلاقاتنا [الشخصية والزوجية]،

وعندما نواجه أزمة، أو فراقًا، أو مرضًا، فإننا لا نشعر برعب شديد، وبأننا مغلوبون على أمرنا، ولا نشعر بالحاجة إلى اللجوء إلى طريقة التجنب، فبإمكاننا تقبُّل الحياة التي فيها ألم ومعاناة؛ ونستخدم هذه اللحظات لنتقوى بها ونتعلم منها، وننسج على منوال فلانري، فإدراكنا لفكرة موتنا يطهرنا من الأوهام السخيفة ويغني كل جوانب تجربتنا [في الحياة].

عندما أنظر في الماضي، وأفكر في كل الوقت الذي بددته في الضلال والفراغ، تعوزني المعرفة الضرورية بالحياة، وعندما أفكر في كل المرات التي لوثت فيها قلبي وروحي بالآثام، ينزف قلبي؛ فالحياة هبة [من الله]، إنها السعادة، وكل لحظة فيها يمكن أن تحمل سعادة خالدة! وليت الشباب يعلمون! والآن، ستتغير حياتي؛ الآن، سأولد من جديد. أقسم لك يا أخي العزيز بأنني لن أفقد الأمل. سأبقي روحي صافية نقية وقلبي مفتوحًا طلقًا. سأولد من جديد لأكون أفضل مما كنت.

فيودور دوستويفسكي

مفاتيح للطبيعة البشرية

لو أننا نستطيع الرجوع إلى الوراء لنتفحص بطريقة من الطرق قطار أفكارنا اليومية، فإننا سندرك قدر ميلها إلى الدوران حول بواعث القلق نفسها، والأوهام نفسها، والاستياءات نفسها، كأنها في حلقة مستمرة. وحتى عندما نخرج في نزهة، أو يكون لنا حديث مع أحدهم، فإننا نبقى غالبًا مرتبطين بهذا الحوار الباطني، ونِصفُنا [نِصفُ وعينا] فقط موجه إلى الاستماع والانتباه لما نسمعه ونراه.

لكن بين فينة وأخرى تثير فينا بعض الأحداث نوعية مختلفة من التفكير والشعور، ولنفترض أننا ذاهبون في رحلة إلى بلد أجنبي لم تسبق لنا زيارته من قبل، وهو خارج المجال المريح المعتاد لنا، وفجأة تستيقظ أحاسيسنا ويبدو كل شيء نراه أو نسمعه أكثر حيوية بقليل [مما عهدناه]، فلنتجنب المشكلات والحالات الخطيرة في هذا المكان غير المألوف، علينا أن نكون شديدي الانتباه.

وعلى نحو مشابه فإننا إذا كنا نوشك على الذهاب في رحلة وتوجب علينا أن نودع من نحبهم، ممن لن نراهم لبرهة من الزمن، فربما ننظر إليهم فجأة من زاوية مختلفة؛ فعادتنا أن نسلِّم بوجودهم [دون تفكير عميق فيهم]، إلا أننا الآن ننظر فعليًّا إلى تعابير مميزة ترتسم على وجوههم، ونستمع إلى ما عليهم أن يقولوه، وإحساسنا بالفراق الوشيك يجعلنا نزداد عاطفة وانتباهًا.

وهناك صورة أكثر كثافة من تلك، تحدث فينا إذا مات حبيب لنا؛ الأم أو الأب، أو الزوج أو الزوجة، أو الأخ أو الأخت، فقد كان لذلك الحبيب دور كبير في حياتنا؛ لقد استبطنَّاه، وقد فقدنا جزءًا من أنفسنا على نحو ما، وبينما نحن في ذلك الصراع، يسقط علينا ظل فكرة موتنا نحن للحظةٍ سريعة، فقد أصبحنا ندرك دوام هذه الخسارة، ونشعر بالندم على أننا لم نحسِن تقديرهم بدرجة أكبر، ولعلنا نشعر أيضًا بشيء من الغضب لأن الحياة تستمر ببساطة عند آخرين، وهم غافلون عن واقع الموت الذي صدَمَنا فجأة.

وفي الأيام أو الأسابيع اللاحقة لهذه الخسارة، نميل إلى الشعور بالحياة على نحو مختلف، فعواطفنا باتت أكثر صفاء وأكثر حساسية، وهناك حوافز معينة ستعيد إلينا الأفكار التي تربطنا بالشخص المتوفى، وستخفُت هذه الكثافة في العاطفة، لكن في كل وقت نتذكر فيه الشخص الذي فقدناه، تعود إلينا قطعة صغيرة من تلك الكثافة في العاطفة.

وإذا رأينا في الموت عبورًا لعتبةٍ، تخيفنا غالبًا، فإن التجارب التي ذكرناها آنفًا هي جرعات صغيرة من إنذارات بموتنا نحن؛ ففراقنا عن الناس الذين نعرفهم، وسفرنا إلى أرض غريبة، يدخلنا في مرحلة جديدة من حياتنا، فيها تغييرات جذرية تجعلنا ننظر إلى الماضي وكأنه جزء مات منا؛ ففي تلك اللحظات، وفي أوقات الحزن الشديد الناجم عن موتٍ فعلي [موت شخص نحبه]، نلاحظ ارتفاعًا في الأحاسيس وتعمقًا في العواطف؛ فتأتينا أفكار بترتيب مختلف، فقد بتنا أكثر انتباهًا، وبإمكاننا أن نقول: إن خبرتنا في الحياة باتت مختلفة في نوعها ولها أعباؤها، وكأنها أصبحنا بصورة مؤقتة شخصًا آخر. وهذا التبدل في تفكيرنا وشعورنا وأحاسيسنا سيكون أقوى طبعًا إذا كنا نجونا من موت وشيك، فبعد هذه التجربة لن يبدو لنا شيء كما كان.

ولندعُ ذلك باسم: (التأثير المتناقض للموت)، [ونعني به] اللحظات واللقاءات التي لها نتيجة متناقضة في جعلنا نشعر بيقظة أكبر وحيوية أكثر، وبإمكاننا أن نشرح التأثير المتناقض بالطريقة الآتية:

فالموت في نظرنا نحن البشر ليس مصدرًا للخوف فقط؛ بل هو أيضًا مصدر الارتباك، فنحن الكائن الحي الوحيد الذي يعي بحق موته الوشيك، ونحن بصورة عامة ندين بقوتنا بين الأنواع الحية إلى قدرتنا على التفكير والتأمل، لكن في هذه الحالة الخاصة لا يجلب علينا تفكيرنا إلا التعاسة؛ فكل ما نستطيع أن نراه هو الألم الجسدي في الموت، والفراق عن الأحبة، والغموض في موعد وصول تلك اللحظة؛ فنفعل كل ما بوسعنا لتجنب تلك الفكرة، ونصرف أنفسنا عن الواقع، إلا أن إدراكنا للموت يقبع في قعر أذهاننا، ولا يمكن أبدًا إخراجه منها بصورة تامة.

وسعيًا للشعور بدافع في اللاوعي يخفف بطريقة من الطرق صدمة إدراكنا [للموت]، آمن أسلافنا بعالم من الأرواح والآلهة، ومفهوم الآخرة. وقد ساعد الإيمان بالآخرة في التخفيف من خشية الموت، بل وأعطاه بعض الجوانب الجاذبة، ولا يمكن للإيمان بالآخرة أن يمنع جزع فراق الأحبة، ولا أن يخفف الألم الجسدي في الموت، إلا أنه يقدم تعويضًا نفسيًّا عميقًا عن المخاوف التي لا يمكننا نفضها عنا، وقد كان هذا التأثير محصنًا بكل أنواع الطقوس الدقيقة الباعثة على الحبور، التي أحاطت بالعبور إلى [عالم] الموت.

وفي عالمنا اليوم لم تعمل قوانا المنطقية المتعاظمة ولا معارفنا العلمية إلا على زيادة ارتباكنا، فكثيرون لم يعودوا يؤمنون بمفهوم الآخرة بتاتًا، فخسروا أي تعويض [عن المخاوف]، وما عاد أمامهم إلا الواقع القاسي يواجهونه. ولعلهم يحاولون أن يظهروا شجاعتهم في ذلك، فيتظاهرون بأنهم يقبلون هذا الواقع لأنهم بالغون راشدون، إلا أنهم لا يستطيعون إزالة مخاوفهم الأساسية بسهولة؛ ففي مسيرة بضع مئات من السنين من هذا التغير في إدراكهم لا يستطيعون أن يغيروا فجأة جانبًا من أعمق جوانب الطبيعة البشرية، ألا وهو: الخوف من الموت؛ لذلك، وبدلًا من أن يلجؤوا إلى منظومات إيمانية تقول بالإيمان بالآخرة، اعتمدوا على الإنكار، كابتين إدراكهم للموت قدر ما يستطيعون، وقد قاموا بذلك بطرق متعددة.

ففي الماضي، كان للموت حضور يومي وعميق في المدن والبلدات، فكان شيئًا يصعب الفرار منه؛ ففي عمر معين، يرى الناس لأول مرة موت آخرين. أما اليوم، وفي أجزاء كثيرة من العالم بات الموت غير مرئي إلى حدٍّ كبير، وفي بعض الأحيان لا يحدث إلا في المستشفيات. (والأمر يشبه ما صار عليه الأمر في الحيوانات التي يأكلها الناس)، فأصبح الناس يمرون بمعظم مراحل حياتهم دون أن يشهدوا بأعينهم ما يحدث [من موت غيرهم]. وهذا ما منح جانبًا غير واقعي لشيء عميق جدًّا في الحياة، وتتعزز هذه اللاواقعية بوسائل التسلية التي ينشغل بها الناس، فيبدو الموت أشبه برسوم هزلية، حيث يموت عشرات الناس بأحداث عنف ولا تتحرك في الناس أي عاطفة تجاههم؛ خلا إثارة الصور على الشاشات، ويكشف ذلك عمق الحاجة إلى كبت الإدراك [إدراك الموت]، وحجر الخوف عند الناس.

وعلاوة على ذلك، توصل الناس مؤخرًا إلى تبجيل الشباب، وصنعوا عبادة افتراضية له؛ فالأشياء طويلة العمر، كأفلام الماضي، تذكرنا في عقلنا الباطن بقصر أمد الحياة، والقدَرِ الذي ينتظرنا؛ فنبحث عن طرق لنتجنبها، ونحيط أنفسنا بما هو جديد، ومتجدد، وآخر صيحة. حتى إن بعض الناس يؤمنون بفكرة أننا يمكن عن طريق التكنولوجيا أن نتغلب على الموت نفسه، وهو أقصى حد في إنكار الإنسان للموت، وتعطينا التكنولوجيا عمومًا الشعور بأن لدينا قوًى جبارة نستطيع بها إطالة الحياة وتجاهل الواقع لوقت طويل جدًّا، لكننا بهذا المعنى لسنا أقوى من أسلافنا الأوائل؛ وما وجدناه ببساطة إنما هو طرق جديدة نضلل بها أنفسنا.

ونتيجة لكل ذلك نكاد لا نجد أحدًا مستعدًّا لمناقشة الموضوع بصفته واقعًا شخصيًّا نواجهه جميعًا، وكيف يمكننا أن نتعامل معه بطريقة سليمة؛ فالموضوع ببساطة من المحظورات، ووفقًا لقانون في الطبيعة البشرية فإننا عندما نوغل في إنكارنا، يمسك بنا (التأثير المتناقض) ويأخذنا في الاتجاه المعاكس، فيجعل حياتنا أكثر أغلالًا وأشبه بالموت.

لقد أصبحنا ندرك فكرة موتنا في وقت مبكر في طفولتنا، فملأنا ذلك بقلق لا نستطيع تذكره، إلا أنه كان قلقًا حقيقيًّا جدًّا وعميقًا جدًّا، ولا يمكننا التغاضي عن ذلك القلق ولا إنكاره؛ فهو يكمن داخلنا ونحن بالغون بصورة مستترة جدًّا، وعندما

نختار أن نكبت فكرة الموت، يزداد قلقنا قوةً نتيجة عدم مواجهتنا مصدره. وأقل حادث أو ارتياب في المستقبل سيثير غالبًا هذا القلق، وربما يجعله مزمنًا، ولمقاومة ذلك نميل إلى تضييق مجال أفكارنا وأنشطتنا؛ فإذا لم نترك مناطق راحتنا التي نفكر ونعمل فيها، فبإمكاننا أن نجعل الحياة سهلة التوقع، ونشعر بأننا أقل عرضة للقلق، وبعض مهاوي الإدمان على الطعام أو المنشطات أو الترفيه سيكون لها تأثير مبلِّد مشابه.

فإذا مضينا في الأمر بدرجة كافية، فسنصبح منشغلين بأنفسنا أكثر فأكثر، وأقل اعتمادًا على الناس، الذين غالبًا يثيرون قلقنا بسلوكياتهم غير المتوقعة.

ويمكننا أن نشرح التباين بين الحياة والموت بالطريقة الآتية: الموت ثابت مطلق، فلا حركة فيه ولا تغير إلا التفسخ[1]. وفي الموت ننفصل تمامًا عن الآخرين ونغدو وحيدين تمامًا، أما الحياة في الناحية الأخرى فهي حركة، وارتباط بالأشياء الحية الأخرى، وتنوعٌ في صور الحياة. فإذا أنكرنا فكرة الموت وكبتناها فإننا نغذي مخاوفنا، ونصبح أشبه بالأموات في داخلنا؛ منفصلين عن سائر الناس، ويصبح تفكيرنا ثابتًا ومتكررًا مع شيء قليل من الحركة والتغيير بالمجمل، ومن جهة أخرى نرى أن اعتيادنا على الموت وقربنا منه وقدرتنا على مواجهة فكرة الموت، لها (تأثير متناقض) يجعلنا نشعر بحيوية أكبر؛ كما تبين لنا ذلك بوضوح في قصة فلانري أوكونور.

وبارتباطنا بواقع الموت نتصل بصورة أكثر عمقًا مع الواقع ورحابة الحياة؛ أما إذا فصلنا الموت عن الحياة وكبتنا إدراكنا له فإننا نقوم بنقيض ذلك.

وما نحتاجه في عالمنا الحديث هو طريقة نصنع بها لأنفسنا (التأثير المتناقض) الإيجابي. ونذكر فيما يأتي محاولة تساعدنا في إنجاز ذلك، عن طريق صوغنا فلسفة عمليةٍ تبدل وعينا بفكرة الموت، إلى شيء نافع يحسِّن الحياة.

---

(1) الكاتب يبني أفكاره على الرأي القائل: إنه لا حياة بعد الموت؛ وهو رأي منتشر في العالم الغربي في عصرنا، إلا أن العالم الشرقي بدياناته وأهوائه المختلفة ما زال يؤمن إلى حدٍّ كبير بالحياة بعد الموت على مذاهب شتى؛ وهو لا يرى أن الموت جسد يتفسخ، بل يراه مرحلة جديدة لروح الإنسان وجسده، أما في الإسلام فبعد الموت مرحلة لها أحوالها، تفصِل بين الحياة الدنيا والحياة الآخرة؛ لذلك تدعى (حياة البرزخ). [المترجم]

فلسفة الحياة في الموت

مشكلتنا نحن البشر أننا ندرك فكرة موتنا، إلا أننا نخشى أن نتعمق في هذا الإدراك. والأمر أشبه بوقوفنا عند شاطئ بحر واسع، نمنع أنفسنا من استكشافه؛ بل إننا ندير ظهرنا له؛ لكن الهدف من وعينا هو أن نتعمق به دائمًا قدر ما نستطيع، فذلك هو مصدر قوة نوعنا الحي، وتلك هي رسالتنا، وتعتمد الفلسفة التي نتبناها على قدرتنا على الذهاب في الاتجاه المعاكس للاتجاه الذي نشعر به عادة تجاه الموت؛ فننظر إلى الموت عن كثب وبصورة عميقة، ونترك الشاطئ لنستكشف طريقة أخرى نتقرب بها من الحياة والموت، ونوغل في ذلك قدر ما نستطيع.

ونذكر فيما يأتي خمس إستراتيجيات، ومعها تمارين مناسبة، تساعدنا في تحقيق ذلك، والأفضل أن نمارس الإستراتيجيات الخمس، بحيث يمكن لهذه الفلسفة أن تتسرب إلى وعينا اليومي وتغير تجربتنا من الداخل.

ليكن إدراكك عميقًا: إننا نحول الموت بسبب خوفنا منه إلى شيء تجريدي، فكرةٍ يمكن أن نحملها بين وقت وآخر أو نكبتها؛ لكن الحياة ليست فكرة؛ بل هي واقع من لحم ودم، إنها شيء نشعر به من داخلنا، وليس هناك ثمة شيء اسمه حياة بلا موت. وموتنا المقبل هو واقع من لحم ودم كما الحياة؛ فمنذ اللحظة التي نولد فيها يكون حاضرًا داخل أجسادنا؛ فنحن نكبر في العمر، وخلايانا تموت. إننا بحاجة إلى الشعور به بهذه الطريقة. وعلينا ألا نرى في ذلك شيئًا مَرَضِيًّا أو مرعبًا، وتجاوزُنا هذه العقبة فينا التي يكون فيها الموت فكرة تجريدية له تأثير يحررنا للغاية، فيربطنا بصورة فيزيائية بالعالم من حولنا ويرفع من أحاسيسنا.

ففي شهر كانون الأول/ ديسمبر سنة 1849 كان الكاتب ذو السبعة والعشرين ربيعًا (فيودور دوستويفسكي Fyodor Dostoyevsky)، سجينًا بسبب اشتراكه في مؤامرة مزعومة ضد قيصر روسيا، ووجد نفسه وزملاءه في السجن منقولين فجأة إلى ساحة في مدينة (سانت بطرسبرغ)، وقيل له إنهم على وشك أن ينفَّذ فيهم حكم الإعدام لما اقترفوه من جرائم، وكان حكم الإعدام هذا غير متوقع إطلاقًا، ولم يكن عند دوستويفسكي إلا بضع دقائق يهيئ فيها نفسه قبل أن يواجه فرقة إطلاق النار، وفي

هذه الدقائق القليلة انتابته عواطف لم يشعر بها من قبلُ أبدًا، ولاحظ أشعة الضوء وهي تضرب قبة كاتدرائية قريبة، ورأى أن الحياة كلها حياة عابرة كحال تلك الأشعة، وبدا كل شيء وقد ازداد حيوية في ناظريه، ولاحظ التعابير المرتسمة على وجوه زملائه من المساجين، ورأى الرعب المتواري وراء مظهرهم الشجاع، لقد بدا الأمر وكأن أفكارهم ومشاعرهم أضحت شفافة.

وفي اللحظة الأخيرة، وصل مبعوث من القيصر إلى الساحة ليعلن بأن أحكام الإعدام خففت إلى سنوات سجن مع الأشغال الشاقة في سيبيريا، وشعر دوستويفسكي بأنه ولد من جديد، بعد أن غمره تمامًا موتٌ نفسي وشيك، وبقيت التجربة راسخة فيه بقية حياته، محركةً فيه أعماقًا جديدة للتشاعر، ومكثفةً قدراته في الملاحظة، وكانت تلك هي تجربة الآخرين الذين تعرضوا للموت بطريقة عميقة وشخصية.

ويمكن تفسير سبب هذا التأثير على النحو الآتي: فنحن نمضي عادة في الحياة في حالة حالمة ذاهلة جدًّا، ونظراتنا تحدق في داخلنا، وأكثر نشاطنا الذهني يدور حول خيالات واستياءات داخلية بالكامل، وعلاقته بالواقع ضعيفة، والاقتراب من الموت فجأة يدفعنا بقوة إلى الانتباه، فجسمنا يستجيب بأكمله للخطر، ونشعر بدفقة من الأدرينالين، ويضخ الدم بقوة كبيرة إلى الدماغ وفي الجهاز العصبي؛ وذلك ما يجعل الذهن يركز بمستويات عالية، فنلاحظ تفاصيل جديدة، ونرى وجوه الناس من زاوية جديدة، ونحس بسرعةِ زوال كل شيء حولنا، لتتعمق استجاباتنا العاطفية، ويمكن لهذا الأثر أن يدوم سنينًا، أو حتى عقودًا.

ولا نستطيع إعادة إنتاج تلك التجربة دون أن نجازف بحياتنا، إلا أنه بوسعنا أن نحصل على شيء من ذلك الأثر بجرعات صغيرة ويجب أن نبدأ بالتأمل في الموت، ونسعى إلى تحويله إلى ملموس ومحسوس لنا بصورة أكبر؛ فقد كان محاربو الساموراي اليابانيون يرون أن مركز أعصابنا الأشد حساسية ومركز ارتباطنا بالحياة هو أمعاؤنا، أو أحشاؤنا؛ وهي أيضًا مركز ارتباطنا بالموت، وكانوا يتأملون في هذا الإحساس بعمق قدر ما يستطيعون، لينشئوا الإدراك الجسدي بالموت. وناهيك عن الأحشاء، فإننا يمكن أن نشعر أيضًا بشيء مشابه في عظامنا عندما نحس بالقلق، فنحن غالبًا ما نستطيع الإحساس الجسدي به في اللحظات التي تسبق النوم؛ فنشعر في ثوان قليلة بأننا نعبر

من صورة في الوعي إلى صورة أخرى، وذلك العبور يعطينا إحساسًا يشبه الإحساس بالموت. والحق أنه ليس ثمة شيء نخشاه في ذلك، فبتحركنا في هذا الاتجاه نخطو خطوات متقدمة مهمة في التخفيف من جزعنا المزمن.

وبإمكاننا أن نستخدم خيالنا في ذلك أيضًا، عن طريق تخيلنا اليوم الذي يحل فيه موتنا؛ فأين يمكن أن نكون؟ وكيف يمكن أن يأتينا؟ ويجب أن نجعل هذا الخيال ينبض بالحياة قدر ما نستطيع، فقد يأتينا الموت غدًا، وبإمكاننا أيضًا أن نحاول النظر إلى العالم وكأننا نرى الأشياء للمرة الأخيرة؛ الناس من حولنا، والمشاهد والأصوات اليومية، وضجيج حركة المرور، وزقزقة العصافير، والمنظر خارج النافذة، ولنتخيل أن هذه الأشياء تستمر في حياتها من دوننا، ثم نشعر فجأة بأننا عدنا إلى الحياة؛ فتلك التفاصيل نفسها ستظهر لنا الآن من زاوية جديدة، فهي لم تعد من الأمور التي نسلم بها بلا تفكير، ولا هي مما نفكر به جزئيًّا؛ ولنترك زوال الحياة بصورها كلها يغوص فينا؛ فاستقرار الأشياء التي نراها وثباتها محض أوهام.

وعلينا ألا نخشى وخزات الحزن التي تتبع هذا التصور؛ فعادة ما يكون تضيُّق عواطفنا مكثفًا جدًّا حول احتياجاتنا وهمومنا، لكنه ينفتح الآن على العالم وعلى لوعة الحياة نفسها؛ وذلك أمر يجب أن نرحب به، وقد وصف ذلك الكاتب الياباني (كينكو) من القرن الرابع عشر حين قال: «إذا لم يتبدد الإنسان أبدًا كقطرات الندى، ولا هو تلاشى أبدًا كالدخان؛ بل دام عيشه إلى الأبد في هذا العالم، فكيف للأشياء أن تفقد قوتها في تحريكنا! إن أثمن ما في الحياة هو ما فيها من غموض».

انتبه إلى قصر الحياة: عندما نفصل أنفسنا في اللاوعي عن إدراك الموت فإننا نبني علاقة خاصة بالزمن؛ علاقة شديدة التراخي والتبسيط، فنتخيل أن لدينا دائمًا وقتًا أطول مما هو في الواقع، فأذهاننا منجرفة إلى المستقبل الذي ستتحقق فيه كل آمالنا وأمانينا. فإذا كانت عندنا خطة أو هدف فسنجد أن من الصعب علينا الالتزام بها بطاقة كبيرة، فنقول في أنفسنا بأننا سنفعلها غدًا، ولعلنا مغرمون في الوقت الحاضر أن نعمل في هدف آخر أو خطة أخرى؛ فكلها تبدو مغرية ومختلفة، فكيف لنا أن نلتزم التزامًا كاملًا بخطة دون أخرى أو هدف دون آخر؟ ونشعر بقلق عام؛ لأننا نحس بأن هناك أشياء لا بد من إنجازها، إلا أننا نؤجلها دائمًا ونبدد قوانا.

ثم إذا فرض علينا موعد نهائي في مشروع معين تتحطم تلك العلاقة الحالمة بالزمن، ونجد لأسباب غامضة أننا ننشط في أيام لإنجاز أشياء كانت تتطلب منا أسابيع أو أشهرًا؛ فالتغير الذي فُرِض علينا بتثبيت موعد نهائي فيه عنصر جسدي؛ فالأدرينالين يضخ فينا، ويملؤنا بالطاقة وينشط أذهاننا، ويجعلها أكثر إبداعًا. فمما ينشطنا أن نشعر بالالتزام الكامل للعقل والجسم بهدف وحيد، وهو شيء نادرًا ما نمر به في عالمنا اليوم، في أحوالنا المتحيرة.

فعلينا أن نرى في الموت نوعًا من الموعد النهائي المستمر؛ فذلك يعطينا تأثيرًا مشابهًا لما وصفناه آنفًا في كل أعمالنا في هذه الحياة، وعلينا أن نتوقف عن تضليل أنفسنا؛ فنحن قد نموت غدًا، وحتى لو عشنا مئة سنة أخرى، فهي ليست إلا قطرة في بحر الزمن الواسع، وهي تمر بأسرع مما نتخيل. فعلينا الانتباه لهذه الحقيقة، وعلينا أن نجعل منها مناط تأملنا الدائم.

وقد يؤدي هذا التأمل ببعض الناس أن يظنوا الظن الآتي: «لماذا نزعج أنفسنا في محاولة القيام بأي شيء؟ ما أهمية هذا الجهد، ما دمنا في النهاية سنموت وحسب؟ الخير لنا أن نعيش ملذات اللحظة الحاضرة». إلا أن هذا ليس تقييمًا واقعيًّا، بل هو صورة أخرى من التهرب والمراوغة لا أكثر، فتكريسنا أنفسنا للملذات والملهيات يعني أن نتجنب التفكير في الثمن الذي ندفعه في ذلك، ونتخيل أن بإمكاننا أن نضلل الموت بتخلصنا من فكرته، وعندما نكرس أنفسنا للملذات، فنحن ولا بد، نبحث دائمًا عن لهو جديد لنبعد السأم عنا، وذلك أمر مرهق. ولا بد أيضًا أن نرى أن احتياجاتنا ورغباتنا أكثر أهمية من كل ما عداها، وهذا يجعلنا بمرور الزمن نشعر بانعدام الروح فينا، ويصبح غرورنا [أو الأنا فينا] شائكًا جدًّا إذا لم نحقق تلك الاحتياجات والرغبات.

ومع مرور السنين نزداد شعورًا بالمرارة والامتعاض، فيلاحقنا الإحساس بأننا ما أنجزنا شيئًا وبأننا أضعنا قدراتنا الكامنة، ويصف ذلك (ويليام هازلت) [الناقد الأدبي الإنكليزي؛ 1778 – 1830] حيث يقول: «يزداد مقتنا الموت بالتناسب مع ازدياد وعينا بأن حياتنا ذهبت سدًى».

فلنجعل وعينا بقصر الحياة يضع نهجًا لأفعالنا اليومية؛ فلدينا أهداف لا بد لنا من الوصول إليها، ولدينا مشروعات لا بد من إنجازها، ولدينا علاقات [شخصية أو زوجية]

لا بد من تحسينها؛ فقد يكون ذلك آخر مشروع لنا، آخر معركة لنا على وجه هذه الأرض، بسبب غموض الحياة، وعلينا أن نلتزم التزامًا كاملًا بما نقوم به، وبهذا الوعي المستمر، يمكننا أن نرى الأشياء المهمة فعلًا، ونرى كيف أن الخصومات التافهة والأنشطة الجانبية ليست إلا ملهيات مزعجة، وعلينا أن نفقد غرورنا عندما نشعر بذلك التدفق الذهني، عندما تكون أذهاننا لا تفكر إلا فيما نعمل فيه، وعندما ننصرف من عملنا تكون الملذات والملهيات التي نقصدها ذات معنى وشدة أكبر [من ذي قبل] مع علمنا بأنها زائلة.

أَبصِر الموت في كل إنسان: في سنة 1665 جلجل طاعون رهيب في مدينة لندن، فقتل حوالي مئة ألف من سكانها، وقد شهد ذلك الطاعون رأي العين الكاتب (دانيال ديفو) [1660 – 1731] الذي كان عمره آنذاك خمسة أعوام، وترك فيه انطباعًا دائمًا. وبعد نحو 60 سنة قرر أن يعيد صناعة الأحداث في لندن في تلك السنة، بعيني راوٍ كبير في السن، مستخدمًا ذكرياته، وأبحاثه الكثيرة، ومذكرات عمه، ليؤلف كتاب: (يوميات سنة الطاعون A Journal of the Plague Year).

فعندما انطلق الطاعون لاحظ الراوي في الكتاب ظاهرة غريبة؛ فقد بات الناس يشعرون بمستويات عالية من التشاعر تجاه إخوانهم من أهالي لندن؛ واختفت الاختلافات المعتادة بينهم، وهي اختلافات في مسائل دينية عادة؛ فيكتب ويقول: «يمكننا أن نلاحظ هنا... أن مشهد الموت الوشيك سيرتق بسرعةٍ ذات البين بين أصحاب المبادئ الخيِّرة، فيصلح بين واحد وآخر، ويعود ذلك بصورة رئيسة إلى موقفنا السهل في الحياة، وإبعادنا هذه الأمور عن أنفسنا، من قبيل ظهور الخلافات بيننا، واستمرار الضغينة... وإذا جاءت سنة أخرى للطاعون فإنها ستصلح كل تلك الاختلافات، فالاقتراب من الموت أو من الأمراض التي تهدد بالموت، يزيل سفاهة الطِّباع، ويمحو الضغائن من نفوسنا، ويجعلنا نرى بعيون مختلفة».

وهناك كثير من الأمثلة على ما يبدو أنه نقيض ذلك؛ فهناك أناس يَذبحون آلافًا من أناس إخوانٍ لهم في الحروب غالبًا، ومرأى الموت الجماعي لا يحرك فيهم ذرة إحساس بالتشاعر، لكن القتلة في هذه الحالات يشعرون بأنهم منفصلون عن قتلاهم الذين أصبحوا يرونهم أقل منهم في الإنسانية وأقل منهم في القوة؛ أما في الطاعون فلا فارق بين إنسان وآخر، ولا أهمية للغنى ولا للمكانة في الحياة؛ فالجميع في خطر

على السواء. وهم يشعرون بالضعف الشخصي، ويرون الضعف في كل شخص آخر، فقد تبدد إحساس الناس الطبيعي بالاختلافات والامتيازات، وبزغ تشاعر عام لم يسبق أن كان شائعًا. ويمكن أن تكون هذه الحالة حالة طبيعية للذهن، إذا استطعنا أن نتخيل فقط أن ضعف الآخرين وموتهم لا ينفصلان عن ضعفنا وموتنا.

وفي فلسفتنا علينا أن نصنع أثر التطهير الذي صنعه الطاعون، فنمحو أهواءنا القبلية وانشغالَنا المعتاد بأنفسنا، وعلينا أن نبدأ ذلك على نطاق صغير بالنظر أولًا فيمن حولنا، في بيوتنا وأماكن عملنا، فنبصر موتهم ونتخيله، ونلاحظ كيف يمكن لذلك أن يغير فجأة فهمنا لهم. لقد كتب (شوبنهاور)، يقول: «ينشأ الألم العميق الذي نحسه عند موت كل روحٍ حبيبة، من أن في كل فرد شيئًا يتعذر علينا تفسيره، خاصًّا به وحده، ولذلك فقد خسرناه خسارة مطلقة، لا سبيل إلى العودة عنها»، فعلينا أن نرى ذلك التفرد في ذلك الشخص في الوقت الحاضر، فنتبين فيه الخصال التي كنا نعدها من مسلَّماتنا لا نفكر فيها، وعلينا أن نشعر بإمكانية أن يصيبه هو الألم والموت، ولا نكتفي بالشعور بإمكانية أن يصيبنا نحن.

وبوسعنا أن نمضي شوطًا أبعد في هذا التأمل؛ ولننظر إلى الناس المشاة في مدينة مزدحمة، ولنعلم بأنه في غضون تسعين سنة لن يكون أحد منهم على الأرجح حيًّا، حتى نحن. وفكر في الملايين والمليارات من الناس الذين جاؤوا [إلى هذه الدنيا] وذهبوا، ودفنوا وطواهم النسيان منذ أمد بعيد؛ أغنياؤهم وفقراؤهم سواءٌ في ذلك؛ فهذه الأفكار تجعل من الصعب علينا أن نحافظ على إحساسنا بالأهمية العظيمة [لأنفسنا]، والشعور بأننا مميزون، وأن الألم الذي قد نعانيه لن يكون الألم نفسه الذي عاناه الآخرون.

وكلما تعمقنا في صنع هذه الرابطة العميقة مع الناس بفكرة موتنا جميعًا، تحسنت قدرتنا على التعامل مع الطبيعة البشرية بكل صورها بتسامح وحِلم؛ وذلك لا يعني أن نفقد تيقظنا ممن هو خطير وعسير، فالحق أن إبصارنا الموت والضعف في أردأ الناس، يمكن أن يساعدنا في إعادته إلى حجمه، والتعامل معه من منطلق حيادي وإستراتيجي، دون أن نرى في رداءته شيئًا شخصيًّا.

ويمكننا القول بصورة عامة: إن شبح الموت هو ما يدفعنا نحو الناس الآخرين، ويجعلنا نطمع بحبهم، فالموت والحب مترابطان لا ينفصمان، فالفراق النهائي والتحطم

اللذان يمثلهما الموت يقوداننا إلى الاتحاد ودمج أنفسنا بالآخرين، فوعينا الفريد بالموت صنع لنا صورة مميزة من الحب، فإذا عمَّقنا إدراكنا للموت فإننا نقوي هذا الدافع، ونخلِّص أنفسنا من الخلافات والانشقاقات الكئيبة التي تبتلى بها البشرية.

احتضن كل الألم والمحن: الحياة بطبيعتها فيها ألم ومعاناة، والصورة النهائية من ذلك هي الموت، وفي مواجهة هذا الواقع لدينا نحن البشر خيار بسيط؛ فبإمكاننا أن نحاول تجنب اللحظات المؤلمة، ونخفف أثرها بإلهاء أنفسنا، بمعاقرة المخدرات أو الإدمان على شيء ما، وبإمكاننا أيضًا أن نقيد ما نفعله؛ فإذا لم نجتهد في عملنا، وإذا خفضنا طموحاتنا، فلن نتعرض للإخفاق والسخرية، وإذا قطعنا علاقاتنا في وقت مبكر فبإمكاننا أن نتفادى لحظات الفراق المؤلمة الحادة.

وينبع هذا النهج من خوفنا من الموت الذي يرسخ فينا علاقة عضوية بالألم والمِحَن، ويصبح التجنب نمطًا فينا، فإذا حدثت أشياء سيئة فإن ردنا الطبيعي عليها هو التذمر مما تجلبه علينا الحياة، أو التشكِّي مما لا يفعله الآخرون لنا، والانسحاب بصورة أكبر من الأوضاع الصعبة، ويخيم علينا التأثير المتناقض السلبي للموت.

أما الخيار الآخر المتاح لنا فهو أن نلزم أنفسنا بما يدعوه (فردريك نيتشه) باسم (حب القدر): «إن وصفتي للوصول إلى العظمة في الإنسان هي حب القدر: حيث لا يطلب الإنسان أن يكون شيئًا غير ما هو عليه، لا في المستقبل، ولا في الماضي، ولا في أي وقت، ولا يكتفي بتحمُّل الحوادث لأنها أمر لازم لا مفر منه... بل يحبها».

وهذا يوصلنا إلى الآتي: هناك أمور كثيرة في الحياة لا نستطيع التحكم بها، والموت أعلى نموذج لها؛ فنحن نشعر بالمرض وآلام أجسامنا، ونعاني الانفصال عن الناس وفراقهم، ونواجه إخفاقات ناجمة عن أخطائنا وعن غلِّنا الكريه تجاه أناسٍ هم إخواننا، والواجب فينا أن نتقبل هذه اللحظات، ونحتضنها أيضًا، لا لنتألم؛ بل لأنها فرص نتعلم منها ونقوي أنفسنا، فإذا قمنا بذلك فنحن نثبت حقيقة الحياة نفسها ونتقبل كل احتمالاتها، ولب ذلك تقبلنا الكامل للموت.

وعلينا أن نجعل ذلك قيد الممارسة بأن نستمر في الاعتقاد بأن الأحداث مقدرة؛ فكل شيء يحدث لسبب، وعلينا نحن اكتشاف الحكمة منه، فعندما نمرض نرى في تلك

اللحظات فرصة مثالية للانسحاب من العالم والانصراف عن ملهياته، فرصة لإبطاء خطانا، وإعادة تقييم ما نفعله، وفرصة لتقدير أوقات الصحة الكثيرة التي نعيشها، فإذا استطعنا أن نعوِّد أنفسنا على درجة من الألم الجسدي دون أن نسارع إلى شيء يخففه فورًا فتلك مهارة مهمة في الحياة.

فإذا قاوم الناس إرادتنا أو تحولوا ضدنا فإننا نحاول تقييم ما أخطأنا فيه، ونكتشف كيف يمكننا استغلال ذلك لنعلم أنفسنا المزيد عن الطبيعة البشرية، ونعلم أنفسنا كيفية التعامل مع أولئك المزعزَعين البغيضين. وعندما نجازف ونخفق فإننا نرحب بفرصة التعلم من تجربتنا. وعندما تخفق علاقاتنا نحاول أن نرى ما كان خطأً فيها، وما الذي كان غائبًا عنا، وما الذي نريده في علاقاتنا اللاحقة، ولا نعزل أنفسنا عن آلام أخرى بأن نتجنب تجارب مماثلة.

وفي كل تلك الحالات نمر طبعًا بآلام جسدية وذهنية، وعلينا ألا نخدع أنفسنا بالقول: إن هذه الفلسفة ستحول السلبي إلى إيجابي على الفور؛ فنحن نعلم بأنها عملية [متسلسلة متطاولة]، وأنه لا بد لنا من تلقي الصدمات، لكن بمرور الوقت ستعمل أذهاننا على تحويل تلك الصدمات إلى تجربة نتعلم منها، وبالممارسة تسهل علينا عملية التحويل ونسرِع فيها.

وحب القدر هذا هو قوة لتغيير أي شيء نمر به، وتخفيف الأعباء التي نحملها، فلماذا نتذمر من هذا الأمر أو ذاك، بينما نحن في واقع الأمر نرى تلك الأحداث تحدُث لسبب، وتوسع آفاقنا في النهاية؟ ولماذا نشعر بالحسد تجاه ما يمتلكه الآخرون، بينما نحن نمتلك شيئًا أعظم بكثير؛ وهو النهج الأسمى للتعامل مع الحقائق القاسية في الحياة!؟

أطلق عقلك للسموِّ: فكر في الموت كأنه عتبة لا بد لنا جميعًا من أن نعبرها، وعند ذلك ستجده يمثل الغموض الأكبر، ولعلنا لا نستطيع أن نجد الكلمات أو الأفكار التي تعبر عنه؛ فنحن نواجه شيئًا مجهولًا فعلًا. وليس هناك أي قدْرٍ من العلوم أو التكنولوجيا أو الخبرة يمكنه أن يحل لنا هذا اللغز أو يصفه بكلمات؛ فبوسعنا نحن البشر أن نخدع أنفسنا بأن عندنا علمًا لكل شيء، لكننا عند هذه العتبة يصيبنا الخرس في النهاية ونتخبط.

فهذه المواجهة مع شيء لا يمكننا أن نعرفه ولا أن نعبر عنه بالكلمات، هي ما ندعوه (السمو Sublime)، وهي كلمة تعني في جذرها اللاتيني (الصعود إلى العتبة)

[وفي العربية تدل على العلو]. والسمو هو أي شيء يتجاوز قدرتنا على وصفه بالكلمات أو الأفكار لأنه عظيم جدًّا، وواسع جدًّا، وغامض جدًّا. وعندما نواجه أشياء من هذا القبيل نشعر بشيء من الخوف والروع والعجب؛ فذلك يذكرنا بضآلتنا، ويذكرنا بما هو أوسع وأقوى من إرادتنا السقيمة، والشعور بالسمو هو الترياق المثالي لتهاوننا وللهموم التافهة في حياتنا اليومية التي يمكنها أن تستنزفنا وتشعرنا بخواء كبير.

ونرى نموذج شعورنا بالسمو يأتينا في تأملنا في الموت، لكن يمكننا أن ندرب أذهاننا على الشعور به عن طريق أفكار وأفعال أخرى؛ فعلى سبيل المثال عندما ننظر إلى السماء في الليل نترك أذهاننا تحاول فهم الفضاء اللامتناهي، والصغر الشديد لكوكبنا فيه، تائهًا في كل تلك العتمة، وبإمكاننا أن نلتقي بالسمو عندما نفكر بأصل الحياة على الأرض، ومليارات السنين التي مضت منذ بدء الحياة فيها؛ فهذه المقادير الشاسعة من الزمن والأصل الحقيقي للحياة أمران يتجاوزان قدرتنا على تخيلها، فيقابلنا إحساس بالسمو.

وبإمكاننا أن نوغل في ذلك؛ [فبحسب نظرية التطور] بدأت تجربة البشر قبل ملايين السنين عندما تفرعوا من أسلاف بدائيين؛ لكنهم بسبب ضعف أجسامهم وقلة أعدادهم كانوا معرضين لخطر الانقراض باستمرار، ولو حدث ذلك الحدث المرجح -كما حدث مع أنواع حية أخرى كثيرة، منها ما يشبه الإنسان- لمضى العالم في منحًى مختلف. والحق أن لقاء آبائنا ومولدنا يتعلقان بسلسلة من لقاءات المصادفة كانت جميعها بعيدة الاحتمال، وهذا ما يجعلنا نرى في وجودنا الحاضر، وهو أمر من المسلمات، نرى فيه مصادفة بعيدة الاحتمال جدًّا، بالنظر إلى العناصر التصادفية الكثيرة جدًّا التي كان لا بد لها من الحدوث.

وبإمكاننا أن نشعر بالسمو إذا تأملنا في صور أخرى للحياة؛ فنحن نؤمن بأن [إدراكنا] للواقع إنما يعتمد على أجهزتنا العصبية والحسية، لكن الواقع الذي تدركه الخفافيش التي تحس برجع الصدى، هو نظام مختلف؛ فهي تحس بأشياء لا تحس بها أجهزتنا الحسية، يا تُرى ما هي العناصر الأخرى التي لا يمكننا الإحساس بها، ما هي الحقائق الأخرى التي لا نراها؟ (ستكون هذه العين المبصرة منوطة بآخر الاكتشافات في معظم الفروع العلمية، وقراءتُنا مقالات في أي مجلات علمية مشهورة ستعطينا بعض أفكار السمو).

وبإمكاننا أيضًا أن نتعرض لأماكن في كوكبنا تتزاحم فيها نقاط بوصلتنا المعتادة، حيث نجد ثقافة مختلفة جدًّا، أو نجد معالم طبيعية يبدو فيها العنصر البشري ضئيلًا جدًّا، من قبيل البحار المفتوحة، رقع شاسعة من الثلج، جبال ضخمة جدًّا. فنحن إذا واجهنا بأجسامنا ما يجعلنا أقزامًا أمامه، نكون مجبرين على أن نعكس فهمنا المعتاد، في أننا مركز الأشياء ونحن من يضبطها.

فإذا قابلنا السمو فسنشعر بقشعريرة، إنها الحالة التي تسبق الموت نفسه، إنه شيء أضخم بكثير من أن تلم به عقولنا. ونراه في لحظة ينفض عنا عجرفتنا، ويحررنا من قبضة العادة والتفاهة، التي تشبه الموت.

وفي النهاية، فكر بهذه الفلسفة بالطريقة الآتية: منذ بداية الوعي الإنساني كان إدراكنا للموت يرعبنا، وهذا الرعب حدد شكلًا لمعتقداتنا، وأدياننا، وأنظمتنا، وصاغ سلوكياتنا على نحو كبير جدًّا بطرق لا نستطيع فهمها أو إدراكها، فقد أصبحنا نحن البشر عبيد مخاوفنا ومراوغاتنا.

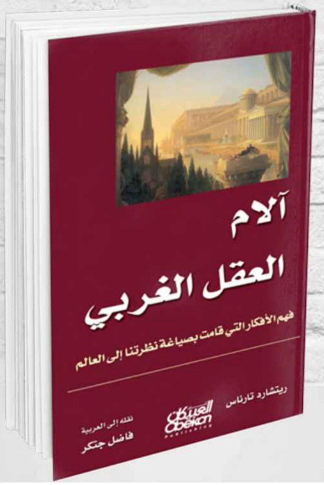
وعندما نغير ذلك، فنصبح أكثر إدراكًا لفكرة الموت فإننا نشعر بطعم الحرية الحقيقية، ولا نعود نشعر بالحاجة إلى تقييد ما نفكر فيه وما نفعله، لنجعل حياتنا سهلة التوقع، ويمكننا أن نكون أكثر إقدامًا دون أن نشعر بالخوف من العواقب، وبإمكاننا أن نتحرر من الأوهام ومهاوي الإدمان التي نستخدمها لتخدير جزعنا، ونستطيع أن نلتزم التزامًا كاملًا بعملنا وعلاقاتنا، وكل أفعالنا؛ فإذا شعرنا بشيء من هذه الحرية فعلينا أن نستكشف المزيد ونوسع احتمالاتنا قدر ما سمح لنا الزمن.

> **فلْنخلِّص الموت من غرابته، ولْنحط به علمًا، ولْنجعله أمرًا اعتياديًا، ولْنجعل عقولنا لا تنشغل بشيءٍ انشغالها بالموت، ولْنتصوره في خيالنا في كل لحظة بكل جوانبه... ونحن لا ندري أين ينتظرنا الموت حقًّا؛ فلْننتظره نحن في كل مكان، فترصُّدُنا للموت هو ترصُّدٌ للحرية... فمن يتعلم كيف يموت يطرح عن نفسه فكرة كيف يكون عبدًا، ومعرفتنا كيف نموت تحررنا من كل قيد وخضوع.**

ميشيل دي مونتين [1533 – 1592]

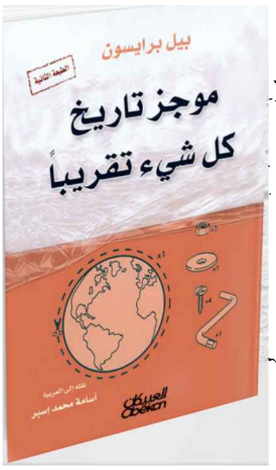
الأكثر مبيعًا













شكر وتقدير

أولًا وقبل كل شيء يطيب لي أن أشكر (آنا بيلر) لمساعدتها لي في جوانب كثيرة جدًّا في هذا الكتاب؛ منها تحريرها البارع له، وأفكارها المتبصرة الجمة التي زودتني بها في حواراتنا، وكل ما قدمته لي من محبة وتأييد في تأليف الكتاب، وما كان لهذا الكتاب أن يظهر لولا مساهماتها الكثيرة فيه، فأنا ممتنٌّ لها إلى الأبد.

وأود أن أشكر وكيلي، (مايكل كارليسل) من وكالة (إنكويل) [للخدمات الأدبية]، المتمرس في الطبيعة البشرية، لكل ما أسداه إلي من نصائح لا تقدر بثمن، ولمساعدته في هذا المشروع، وأشكر أيضًا في شركة (إنكويل) كلًّا من (مايكل منغيلو) و(أليكسيس هيرلي) لتيسيريهما الكتاب لجمهور القرَّاء.

وهناك كثيرون أشكرهم في دار النشر (بينغوين)، وأهمهم على الإطلاق محررة كتبي (أندريا شولز) لكل ما قدمته لي من عمل في نص الكتاب عالي التقدير، ولأحاديثنا الكثيرة التي ساعدتني بها على توضيح الأفكار، ومشاطرتها لي رؤاها في الطبيعة البشرية. ولا بد لي أيضًا أن أشكر المحررة الأصلية للمشروع (كارولين كارلسون)، وأشكر أيضًا (ميلاني ترتورلي) لمساهماتها في تحرير الكتاب. ويطيب لي أن أشكر أيضًا مساعدة أندريا، (إيميلي نوبرغر)؛ ومصمم الغلاف (كولين ويبر)؛ وأشكر في قسم التسويق (كيت ستارك) و(ماري ستون)؛ وأشكر (كارولين كولبيرن) و(شانون تومي) لعملهما في الجبهة الإعلامية.

ولا بد لي أيضًا من أن أشكر (أندرو فرانكلين) الناشر في شركة (بروفايل بوكس) في إنكلترا الذي وقف إلى جانبي في نشر كتبي الستة، والذي أعتمد دائمًا على فطنته في النشر وسعة اطلاعه.

وعلي دائمًا أن أشكر المتمرن السابق عندي (ريان هوليداي) الذي أصبح صاحب أكثر الكتب مبيعًا وإستراتيجيًّا خبيرًا، لكل ما اقترحه من أبحاث، ومساعدة في التسويق، وحكمته الشاملة.

ولا يمكنني أن أنسى شكر قطِّي (بروتوس) الذي بات يشرف الآن على إنتاج كتبي الخمسة الأخيرة والذي ساعدني في فهم الجانب الحيواني في الإنسان من وجهة نظر مختلفة تمامًا.

وأحب أن أشكر أختي العزيزة (ليزلي) لكل ما قدمته لي من حب ودعم وأفكار كثيرة ألهمتنيها على مر السنين. ويجب أن أشكر طبعًا أمي الصبورة جدًّا (لوريت) لكل ما فعلته من أجلي، وعلى وجه الخصوص ما زرعته فيَّ من حب الكتب وحب التاريخ.

وأخيرًا، أود أن أشكر جميع الناس الذين لا أحصيهم في مسيرة حياتي، الذين أظهروا لي أحسن ما في الطبيعة البشرية وأسوأ ما فيها، والذين مدُّوني بمادة ثرَّة لهذا الكتاب.

مراجع مختارة

- Adler, Alfred. Understanding Human Nature: The Psychology of Personality. Translated by Colin Brett. Oxford: Oneworld Publications, 2011.
- Allport, Gordon W. The Nature of Prejudice. Reading, MA: Addison-Wesley, 1979.
- Ammaniti, Massimo, and Vittorio Gallese. The Birth of Intersubjectivity: Psychodynamics, Neurobiology, and the Self. New York: W.W. Norton, 2014.
- Arendt, Hannah. Between Past and Future. New York: Penguin Books, 1993.
- Argyle, Michael. Bodily Communication. New York: Routledge, 2001.
- Balen, Malcolm. A Very English Deceit: The South Sea Bubble and the World's First Great Financial Scandal. London: Fourth Estate, 2003.
- Barlett, Donald L., and James B. Steele. Howard Hughes: His Life and Madness. New York: W.W. Norton, 2004.
- Baron-Cohen, Simon. Mindblindness: An Essay on Autism and Theory of Mind. Cambridge, MA: MIT Press, 1999.
- Bion, W. R. Experiences in Groups: And Other Papers. New York: Routledge, 1989.
- Bly, Robert. A Little Book on the Human Shadow. New York: HarperOne, 1988.
- Bradford, Sarah. America's Queen: The Life of Jacqueline Kennedy Onassis. New York: Penguin Books, 2001.
- Caro, Robert A. Master of the Senate: The Years of Lyndon Johnson. New York: Vintage Books, 2003.
- Chancellor, Edward. Devil Take the Hindmost: A History of Financial Speculation. New York: Plume, 2000.
- Chernow, Ron. Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr. New York: Vintage Books, 1998.

- Cozolino, Louis. The Neuroscience of Human Relationships: Attachment and the Developing Social Brain. New York: W.W. Norton, 2006.
- Crawshay-Williams, Rupert. The Comforts of Unreason: A Study of the Motives Behind Irrational Thought. Westport, CT: Greenwood, 1970.
- Damasio, Antonio. The Feeling of What Happens: Body and Emotion in the Making of Consciousness. Orlando, FL: Harcourt, 1999.
- de Waal, Frans. Chimpanzee Politics: Power and Sex Among Apes. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2007.
- Diamond, Jared. The Third Chimpanzee: The Evolution and Future of the Human Animal. New York: Harper Perennial, 2006.
- Dostoevsky, Fyodor. The Idiot. Translated by Constance Garnett. New York: Barnes & Noble Classics, 2004.
- Douglas, Claire. The Woman in the Mirror: Analytical Psychology and the Feminine. Lincoln, NE: Backinprint.com, 2000.
- Durkheim, Émile. The Elementary Forms of Religious Life. Translated by Karen E. Fields. New York: The Free Press, 1995.
- Ekman, Paul. Emotions Revealed: Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life. New York: St. Martin's Griffin, 2007.
- Eliot, George. Middlemarch. Surrey, UK: Oneworld Classics, 2010.
- Fairbairn, W. R. D. Psychoanalytic Studies of the Personality. New York: Routledge: 1994.
- Fromm, Erich. The Anatomy of Human Destructiveness. New York: Henry Holt, 1992.
- Galbraith, John Kenneth. A Short History of Financial Euphoria. New York: Penguin Books, 1994.
- Galbraith, Stuart, IV. The Emperor and the Wolf: The Lives and Films of Akira Kurosawa and Toshiro Mifune. New York: Faber and Faber, 2002.
- Gao Yuan. Born Red: A Chronicle of the Cultural Revolution. Stanford, CA: Stanford University Press, 1987.
- Garelick, Rhonda K. Mademoiselle: Coco Chanel and the Pulse of History. New York: Random House, 2014.
- Garrow, David J. Bearing the Cross: Martin Luther King, Jr., and the Southern Christian Leadership Conference. New York: William Morrow, 2004.
- Goffman, Erving. The Presentation of Self in Everyday Life. New York: Doubleday, 1959.

- Gooch, Brad. Flannery: A Life of Flannery O'Connor. New York: Back Bay Books, 2010.
- Gordon, Charlotte. Romantic Outlaws: The Extraordinary Lives of Mary Wollstonecraft & Mary Shelley. New York: Random House, 2015.
- Havens, Ronald A. The Wisdom of Milton H. Erickson: The Complete Volume. Carmarthen, UK: Crown House, 2003.
- Humphrey, Nicholas. The Inner Eye: Social Intelligence in Evolution. Oxford: Oxford University Press, 2008.
- Huxley, Aldous. The Devils of Loudun. New York: Harper Perennial, 2009.
- Joule, Robert-Vincent, and Jean-Léon Beauvois. Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens. Grenoble, France: Presses universitaires de Grenoble, 2014.
- Jung, C. G. The Archetypes and the Collective Unconscious. Translated by R. F. C. Hull. Princeton, NJ: Princeton/Bollingen Paperbacks, 1990.
- Jung, C. G. Psychological Types. Translated by H. G. Baynes. Princeton, NJ: Princeton/ Bollingen Paperbacks, 1990.
- Kagan, Donald. Pericles of Athens and the Birth of Democracy. New York: Free Press, 1991.
- Keeley, Lawrence H. War Before Civilization: The Myth of the Peaceful Savage. New York: Oxford University Press, 1996.
- Kindleberger, Charles P. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises. New York: John Wiley & Sons, 2000.
- Klein, Melanie. Envy and Gratitude: And Other Works 1946–1963. New York: Free Press, 1975.
- Kohut, Heinz. The Analysis of the Self: A Systematic Approach to the Psychoanalytic Treatment of Narcissistic Personality Disorders. Chicago: University of Chicago Press, 2009.
- Konner, Melvin. The Tangled Wing: Biological Constraints on the Human Spirit. New York: Henry Holt, 2002.
- Laing, R. D., H. Phillipson, and A. R. Lee. Interpersonal Perception: A Theory and Method of Research. New York: Perennial Library, 1972.
- Lansing, Alfred. Endurance: Shackleton's Incredible Voyage. Philadelphia: Basic Books, 2007.
- Lawday, David. The Giant of the French Revolution: Danton, a Life. New York: Grove, 2009.

- LeDoux, Joseph. The Emotional Brain: The Mysterious Underpinnings of Emotional Life. New York: Simon & Schuster Paperbacks, 1996.
- Lev, Elizabeth. The Tigress of Forlì: Renaissance Italy's Most Courageous and Notorious Countess, Caterina Riario Sforza de' Medici. Boston: Mariner Books, 2011.
- Lever, Evelyne. Louis XVI. Paris: Pluriel, 2014.
- Lowenstein, Roger. Buffett: The Making of an American Capitalist. New York: Random House Trade Paperbacks, 2008.
- Maslow, Abraham H. The Farther Reaches of Human Nature. New York: Penguin Compass, 1993.
- McLean, Bethany, and Joe Nocera. All the Devils Are Here: The Hidden History of the Financial Crisis. New York: Portfolio/Penguin, 2011.
- Milgram, Stanley. Obedience to Authority: The Experiment That Challenged Human Nature. New York: Harper Perennial, 2009.
- Montefiore, Simon Sebag. Stalin: The Court of the Red Tsar. New York: Vintage Books, 2003.
- Moore, Robert L. Facing the Dragon: Confronting Personal and Spiritual Grandiosity. Wilmette, IL: Chiron, 2003.
- Nietzsche, Friedrich. Human, All Too Human: A Book for Free Spirits. Translated by R. J. Hollingdale. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2000.
- Oates, Stephen B. With Malice Toward None: A Biography of Abraham Lincoln. New York: Harper Perennial, 2011.
- Ortega y Gasset, José. Man and People. Translated by Willard R. Trask. New York: W.W. Norton, 1963.
- Pavese, Cesare. This Business of Living: Diaries 1935–1950. New Brunswick, NJ: Transaction, 2009.
- Pfeiffer, John E. The Emergence of Society: A Prehistory of the Establishment. New York: McGraw-Hill, 1977.
- Piaget, Jean, and Bärbel Inhelder. The Psychology of the Child. Translated by Helen Weaver. Paris: Basic Books, 2000.
- Ramachandran, Vilayanur S. A Brief Tour of Human Consciousness. New York: PI Press, 2004.
- Rosen, Sidney. My Voice Will Go with You: The Teaching Tales of Milton H. Erickson. New York: W.W. Norton, 1982.

- Russell, Bertrand. The Conquest of Happiness. New York: Horace Liveright, 1996.
- Schopenhauer, Arthur. The Wisdom of Life and Counsels and Maxims. Translated by T. Bailey Saunders. Amherst, NY: Prometheus Books, 1995.
- Seymour, Miranda. Mary Shelley. New York: Grove, 2000.
- Shirer, William L. Love and Hatred: The Stormy Marriage of Leo and Sonya Tolstoy. New York: Simon & Schuster, 1994.
- Smith, David Livingstone. The Most Dangerous Animal: Human Nature and the Origins of War. New York: St. Martin's Griffin, 2007.
- Stewart, James B. Disney War. New York: Simon Schuster Paperbacks, 2006.
- Strauss, William, and Neil Howe. Generations: The History of American's Future, 1584 to 2069. New York: William Morrow, 1991.
- Tavris, Carol, and Elliot Aronson. Mistakes Were Made (but Not by Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts. New York: Harcourt, 2007.
- Thomas, Evan. Being Nixon: A Man Divided. New York: Random House, 2015.
- Thouless, R. H., and C. R. Thouless. Straight & Crooked Thinking. Hachette, UK: Hodder Education, 2011.
- Tomkins, Silvan, Shame and Its Sisters: A Silvan Tomkins Reader. Edited by Eve Kosofsky
- Sedgwick and Adam Frank. Durham, NC: Duke University Press, 1995.
- Troyat, Henri. Chekhov. Translated by Michael Henry Heim. New York: Fawcett Columbine, 1986.
- Tuchman, Barbara. The March of Folly. New York: Ballantine Books, 1984.
- Tuckett, David. Minding the Markets: An Emotional Finance View of Financial Instability. London: Palgrave Macmillan, 2011.
- Watzlawick, Paul, Janet Beavin Bavelas, and Don D. Jackson. Pragmatics of Human Communication: A Study of Interactional Patterns, Pathologies and Paradoxes. New York: W.W. Norton, 2011.
- Weir, Alison. The Life of Elizabeth I. New York: Ballantine Books, 2008.
- Wilson, Colin. A Criminal History of Mankind. New York: Carroll & Graf, 1990.
- Wilson, Edward O. On Human Nature. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2004.
- Winnicott, D. W. Human Nature. London: Free Association Books, 1992.



يرجى سحب رمز الاستجابة السريعة



يرجى سحب رمز الاستجابة السريعة



يرجى سحب رمز الاستجابة السريعة

سيجعلك هذا الكتاب دارسًا متمرِّنًا في حقل الطبيعة البشرية

أولًا

ستعمل هذه القوانين على جعلك تنظر إلى الناس نظرة بعيدة المدى وبهدوء، وستساعدك على التحرر من انفعالاتك العاطفية التي تستنزفك بلا مبرر.

ثانيًا

ستجعل منك هذه القوانين خبيرًا في تفسير الإشارات، التي يدأب الناس على إصدارها، فتتشكل عندك قدرة كبيرة على الحكم على شخصياتهم.

ثالثًا

ستمكِّنك هذه القوانين من مواجهة ما لا بد أن تصادفه في حياتك من الأصناف السامة من الناس والتغلب عليها.

رابعًا

ستعلمك هذه القوانين الأسس الصحيحة لتحريك الناس والتأثيرفيهم.

خامسًا

ستمنحك هذه القوانين القوة على تغيير أنماطك السلبية.

العبيكان للنشر
Obeikan Publishing

نلهم المعرفة
Inspiring Knowledge
Obeikan Reader
@ObeikanPub

- سلوك الإنسان
- علم النفس

ISBN: 9786035092944
9 786035 092944